Christian-Rainer Weisbach

GESPRÄCHSANALYSE: TRAININGSHANDBUCH UND EVALUATION

Dissertation
zur
Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1979

79 200

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548922_0002

Christian-Rainer Weisbach

GESPRÄCHSANALYSE: TRAININGSHANDBUCH UND EVALUATION

Dissertation
zur
Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1979

Gedruckt mit Genehmigung
der Fakultät für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Universität Tübingen

Hauptberichterstatter: Prof. Dr. Walther Zifreund
Mitberichterstatter: Prof. Dr. Hans-Jürgen Krumm
Dekan: Prof. Dr. Gerhard Kaminski
Tag der mündlichen Prüfung: 15.Juni 1979

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Studentenwerks-Druck, Tübinger Studentenwerk e.V.

ERLÄUTERUNG DES AUFBAUS DER VORLIEGENDEN TEXTE

Die Entwicklung des Interaktionsanalysesystems für Beratungsgespräche, insbesondere die Darstellung der Rahmenbedingungen der Gesprächsanalyse, die Diskussion der Problematik der Beratungstheorie, sowie die Ableitung und detaillierte Beschreibung der einzelnen interaktionsanalytischen Kategorien ist als Teil A Bestandteil des Trainingshandbuchs selbst (S. 4-89). Es sollte damit einer rezeptmäßigen und theorieblinden Anwendung des Instruments vorgebeugt werden, soweit dies irgend möglich ist. Andererseits schien es nicht sinnvoll, Gleichartiges zweimal darzustellen.

Der Teil B des Trainingshandbuchs (S. 90-228) stellt das Trainingsmaterial im engeren Sinne dar: Übungsgespräche, deren Kodierung erforderlich ist, damit die Kategorien der Interaktionsanalyse anwendungsfähig erlernt werden.

Teil C (S.229-248) enthält weiterführende Informationen, die nützlich erscheinen, um eine exakte Anwendung des Verfahrens sicherzustellen.

Im Anschluß an das Trainingshandbuch folgt der Untersuchungsbericht (S.249-291). Er stellt die Validierung des von mir entwickelten Trainingsmaterials zur Gesprächsanalyse dar. Außerdem konnten bestimmte Annahmen über die Auswirkungen des Erlernens von Beobachtungsfertigkeiten auf das eigene Beraterverhalten bestätigt werden. Zusätzlich enthält der Bericht die Ergebnisse einer Korrelation von Beobachterübereinstimmung und nicht-direktivem Beraterverhalten.

STATT EINES VORWORTS

"Auf Grund unserer bisherigen Erfahrungen haben wir keinen Zweifel, daß von bestimmten Seiten Kritik an der 'unaufrichtigen', 'manipulativen' Natur unseres Vorgehens geübt wird. Doch 'Aufrichtigkeit' ist neuerdings zu einem Schlagwort geworden, zu einer Scheinheiligkeit sui generis, die zudem in etwas nebelhafter Weise unterstellt, daß es so etwas wie eine 'richtige' Anschauungsweise gibt - womit meist natürlich die eigene Sicht gemeint ist.
Weiter wird dann impliziert, daß 'Manipulationen' nicht nur schlecht, sondern auch vermeidbar sind. Die Vertreter dieser Auffassung haben leider noch nicht erklärt, wie das zu bewerkstelligen wäre. Man kann sich schwer vorstellen, wie irgendein Verhalten in Gegenwart eines anderen ohne Wirkung auf das Wesen der Beziehung zwischen diesen beiden Menschen bleiben könnte und wie es sich daher vermeiden ließe, den anderen zu beeinflussen.
Der Analytiker, der schweigend hinter dem auf der Couch liegenden Patienten sitzt, der 'nicht-direktive' Therapeut, der 'lediglich' die Verbalisierungen seines Klienten wiederholt, übt ein phantastisches Maß von Beeinflussung aus, und zwar besonders deswegen, weil dieses Verhalten offiziell als beeinflussungsfrei hingestellt wird.
Die Frage ist daher nicht, wie Beeinflussung und Manipulation vermieden, sondern wie sie ihrem Wesen nach verstanden und im besten Interesse des Patienten angewendet werden können."
(Watzlawick, 1975, S.13 ff.)

INHALTSVERZEICHNIS

TEIL A

Einführung in die Interaktionsanalyse 4 - 14

- Einleitung 5
- Kategorienbeschreibung (Kurzfassung) 7
- Interaktionsanalysekategorien 8
- Der Bezugsrahmen 9
- Verhaltenseinheiten 10
- Anwendungsbereich 11
- Beobachtungsdurchführung 12
- Zuverlässigkeit 13
- Statistische Analyse 14
- Kritik 14

Beratungstheorie 16 - 25

- Faktoren einer Beratungstheorie 16
- Selbst-Theorie 18
- Selbst-Theorie und Beratung 21
- Ausbildung in der klientzentrierten Beratung 23

Die Kategorien der Interaktionsanalyse 25 - 56

- Kategorienableitung 25
- Das non-direktive Dreieck 28
- Kategorienkreis zum Klientenverhalten 29
- Kategorienbeschreibung zur Gesprächsanalyse (Kurzfassung) 30
  - Kodierübung 1 33
  - Kodierübung 2 + Kommentar 36
  - Kodierübung 3 42
- Die Subkodierungen 43
- Darstellen der Kategorienabfolge 46
  - Kodierübung 4 und 5 50
- Ausführliche Kategorienbeschreibung 56
  - Kategorie 18: *Berater-/Situationsorientiert* 56
  - Kategorie 17: *Meinung/Vermutung* 59
  - Kategorie 16: *Äußeres/Andere* 62
  - Kategorie 15: *Handlung/Erleben* 64
  - Kategorie 14: *Suchen/Wünschen/Wollen* 66
  - Kategorie 13: *Selbsterleben/Selbstempfinden* 68
  - Kategorie 12: *Mhm/Bejahungen* 70
  - Kategorie 11: *Zögern/Stottern/Nichtzuordbare Aussagen* 71
  - Kategorie 10: *Pause* 72
  - Kategorie 20: *Pause* 73
  - Kategorie 21: *Zögern/Stottern/Nichtzuordbare Aussagen* 74
  - Kategorie 22: *Hmh/Ja* 75
  - Kategorie 23: *Feststellend* 76
  - Kategorie 24: *Vertiefend* 79
  - Kategorie 25: *Fragend* 82
  - Kategorie 26: *Meinend* 84
  - Kategorie 27: *Klient/Situation* 87
  - Kategorie 28: *Berater von sich* 89

TEIL B

Trainingsmaterial zur Interaktionsanalyse 90 - 228

- Kategorie 18: 10 Übungsgespräche 91 - 100
- Kategorie 17: - " - 101 - 110
- Kategorie 16: - " - 111 - 120
- Kategorie 15: - " - 121 - 130
- Kategorie 14: - " - 131 - 140
- Kategorie 13: - " - 141 - 150
- Kategorie 23: - " - 151 - 160
- Kategorie 24: - " - 161 - 170
- Kategorie 25: - " - 171 - 180
- Kategorie 26: - " - 181 - 190
- Kategorie 27: - " - 191 - 200
- Kategorie 28: - " - 201 - 210

- Kodierübung 6 211
- Kodierübung 7 217
- Kodierübung 8 222
- Kodierübung 9 224

TEIL C

Anhang 229 - 248

- Zur Konstruktion der Interaktionsanalyse 230

- Berechnung der Beobachtungsdaten in der Matrix 233
  - Interpretation 234
  - Berechnung der Relationen 237

- Berechnung der Beobachterübereinstimmung 239

- Vordrucke 240
  - zeitlich-lineare Verlaufsdarstellung 240
  - Kodiervordruck 241
  - Kodierbogen zum Zahleneintrag (weite Fassung) 242
  - Kodierbogen zum Zahleneintrag (enge Fassung) 243

- Literatur 244

- Nachwort 248

TEIL A

EINFOHRUNG IN DIE INTERAKTIONSANALYSE

Das vorliegende Trainingsmaterial ist so konzipiert, daß Sie nach dem Durcharbeiten in der Lage sind, selbständig mit diesem Beobachtungsverfahren zu arbeiten.

Als ein Beobachtertraining zielt es darauf ab, Ihre Wahrnehmung durch Obungen zu sensibilisieren und auf die Zielsetzungen dieses Verfahrens zu vereinheitlichen.

Sie erhalten nach dem Durcharbeiten die Möglichkeit zu testen, wie genau Sie mit dem vorliegenden Instrument umzugehen in der Lage sind. Dazu können Sie eine Gesprächsaufzeichnung kodieren und Ihre Kodierung mit einer sogenannten Standardkodierung vergleichen.
Diesen Vorgang nennt man das Ermitteln der Beobachterübereinstimmung. Das Material ist so angelegt, daß Sie mit einem Trainingsaufwand von etwa einer Woche eine Beobachterübereinstimmung von 70-75 % erreichen.

Das Material gliedert sich in drei Teile.
In einem ersten Teil A finden Sie eine Einführung in das Verfahren, seine Möglichkeiten und Grenzen.
Sie erhalten weiterhin einen Oberblick über einige theoretische Aspekte von Beratung und Beraterausbildung, soweit sie für das hier vorgestellte Beobachtungsverfahren von Bedeutung sind.
Außerdem werden in diesem Teil die einzelnen Kategorien dieser Interaktionsanalyse abgeleitet, in Beziehung gesetzt und ausführlich erklärt.
Zusätzlich befinden sich im Text einige Obungen, die Ihnen die Gelegenheit geben, mit diesem Verfahren zu arbeiten, es sozusagen einmal auszuprobieren.

Der zweite Teil B stellt das eigentliche Training dar. Die einzelnen Kategorien werden ausführlich erläutert und das Kodieren von Gesprächsausschnitten geübt. Es werden zudem die Besonderheiten und ihre möglichen Abweichungen erläutert.
Am Ende finden Sie vier Gesprächsprotokolle von ca. 4 Minuten Dauer, die Sie dann schon am Stück kodieren können.

Teil C bildet den Anhang. Er gehört nicht zum eigentlichen Training. Neben den Angaben zur Literatur finden Sie hier die verschiedenen Formen, die Interaktionsanalysedaten zu verrechnen und darzustellen.
In diesem Teil befindet sich auch ein längerer Abschnitt "Zur Konstruktion der Interaktionsanalyse". Es handelt sich dabei um eine Reihe von theoretischen Erwägungen und Oberlegungen, die der Konstruktion dieser Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen vorangegangen sind.

EINLEITUNG

Die vorliegende Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen stellt ein Verfahren zur systematischen Verhaltensbeobachtung dar.
Die Beobachtung ist reglementiert durch ein Beobachtungsschema von 18 Kategorien (9 für den Klienten und 9 für den Berater), das die zu beobachtenden Verhaltenseinheiten definiert.

Das theoretische Modell über den Objektbereich Beratung, das den Beobachtungen vorausgesetzt wird, entstammt den Forschungsarbeiten zur klientzentrierten Beratung. Diese Interaktionsanalyse gründet sich also sehr betont auf die Arbeiten zur nicht-direktiven Gesprächsführung und zur klientzentrierten Beratung im Sinne von Carl ROGERS und die Arbeiten zur Gesprächspsychotherapie von Rheinhard TAUSCH und Rüdiger MINSEL.
Neben dieser theoretischen Analyse erfolgte eine ausführliche interaktionelle Analyse klientzentrierter Beratungsgespräche. Insgesamt wurden an die tausend Seiten Verbalprotokoll aus Beratungssituationen analysiert.
Dabei handelt es sich sowohl um Beratungssituationen aus studentischen Trainingskursen zur nichtdirektiven Gesprächsführung als auch um Material aus der Ehe- und Lebensberatung sowie um Beratungssupervisionen.
Aus beiden Analysen, der theoretischen und der interaktionellen Analyse wurden die Dimensionen entwickelt und ihre verhaltensmäßigen Entsprechungen festgelegt.

Dieses Verfahren zielt darauf ab, in der Ausbildung und Supervision von Beratern (bzw. Menschen, deren Beruf beratende Situationen mit sich bringt, wie beispielsweise Lehrer etc.) zusätzlich zu den bislang eingesetzten Verfahren (z.B. Ratingskalen) hinzugezogen zu werden, um von einer subjektiven zu einer mehr objektiven Beurteilung des beratenden Prozesses zu gelangen.

Die Ausbildung von Menschen, die nach den Regeln der nichtdirektiven Gesprächsführung beraten möchten, steht vor dem Problem, eine bestimmte Haltung bzw. eine bestimmte Einstellung und daraus resultierende Verhaltensweisen vermitteln zu sollen, ohne eigentlich direkt zu wissen, aus welchen formalen Elementen und deren Anordnung hilfreiche und weniger hilfreiche Gespräche bestehen.

Die gängigen Verfahren in der Ausbildung und Supervision von Beratern bestehen in Einschätzskalen (TRUAX, TAUSCH, u.a.), bei denen das Berater- und Klientenverhalten beurteilt wird. Es wird beispielsweise auf einer Skala von 1 bis 5 eingeschätzt, wieweit das Beraterverhalten ein Suchen, sich Bemühen ausgedrückt hat.
Diese qualitative Bewertung mittels differenzierter Schätzskalen (sog. Ratings) erlaubt eine Aussage hinsichtlich der Güte eines Beratungsgesprächs, möglicherweise auch hinsichtlich der zu verwirklichenden Einstellung. Was nicht erreicht wird, ist die Aussage, wodurch dieses jeweilige Urteil zustande gekommen ist.

Schon 1960 vertrat Rheinhard TAUSCH die Ansicht, daß es zwar richtig sei, daß das therapeutische und beratende Geschehen in seiner Gesamtheit nicht hinreichend mit quantitativen Verfahren zu erfassen sei, es sei aber dennoch notwendig "wesentliche Gesetzmäßigkeiten des Geschehens empirisch zu erforschen, um hilfesuchenden Menschen in wissenschaftlich gesicherter und überschaubarer Weise erfolgreiche Hilfe zu gewähren." (TAUSCH 1960, S.8.)

Das soll nicht heißen, daß die quantifizierende Forschung in der Lage sei,die Probleme zu lösen. Paul INNERHOFER sagt dazu: "Wir müssen uns zwar immer wieder bewußt sein, daß die Kenntnis des interaktionellen Geschehens in den kritischen Situationen allein noch nicht zu einem umfassenden Verständnis des Kindes hinreicht, aber ohne diese Kenntnis können wir uns nur in Spekulationen erheben." (INNERHOFER, 1978,S.2) Diese zwar auf die Kinderbeobachtung gemünzte Äußerung trifft auf das hier dargestellte Verfahren gleichermaßen zu.

Der Nutzen dieses Beobachtungsverfahrens liegt in der Möglichkeit,es in der Ausbildung von Beratern einzusetzen. Ein großer Teil der Willkür und Fremdkritik in der Beraterausbildung wird dadurch verringert. In Anlehnung an die Vorschläge von Walther ZIFREUND,das Lehrverhaltenstraining (Microteaching) mit Formen der Interaktionsanalyse zu koppeln, läßt sich sagen, daß mit der Anwendung dieser Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen innerhalb der Beraterausbildung eine 'Datenbasis' geschaffen wird, die für die Analyse von Gesprächsprozessen unerläßlich ist. So können hochkomplexe Ereignisketten bis zu einem gewissen Grad "übersichtlich" und "überschaubar" gemacht werden, erst dadurch entsteht die Möglichkeit, Fremdkritik durch Eigenkritik zu ersetzen. ZIFREUND führt in diesem Sinne aus, daß in der Koppelung von Verhaltenstraining und Beobachtungsverfahren eine kontrollierte Erlernbarkeit derjenigen Diskriminationen liegt, die erforderlich sind, um zunächst einmal eine Anzahl relevanter Ereignisse kategorienmäßig richtig einzuordnen, um damit die Möglichkeit zu schaffen, professionelle Interaktionen im Rahmen der Beratung auf wünschenswerte Ziele hin umzustrukturieren zu können, statt nur über die Ziele von Beratung zu theoretisieren, ohne sie in der tatsächlichen Beratungspraxis zu realisieren. (vgl. ZIFREUND 1973, S.2.)

EIN WORT ZUM TEXT

In diesem Trainingsmaterial wird der Begriff "Klient" verwendet. Nach langen Oberlegungen, welcher Begriff am geeignetsten erscheint (zur Wahl standen: "Gesprächspartner", "Ratsuchender", "Mandant", "Partner", ...), habe ich mich entschlossen, den in der deutschen Literatur mittlerweile gängigen Begriff beizubehalten, auch auf die Gefahr hin, mit diesem quasi "Opportunismus" eine an sich unselige Bezeichnung beizubehalten, ja sie sogar zu perpetuieren. Auch unterliege ich damit der Gefahr, eine Reihe von beratenden Gesprächen (z.B. Lehrer-Schüler, Lehrer-Eltern u.ä.) damit auszuklammern. Bislang habe ich noch keine bessere Bezeichnung gefunden, bin aber für jeden Hinweis dankbar.

Weiterhin habe ich mich entschieden, innerhalb des Textes nur die männliche Form (der Berater, der Klient etc.) zu verwenden, dies geschah der Einfachheit und der Lesbarkeit halber. Mit dieser Entscheidung soll aber eine - in meinen Augen notwendige - Diskussion noch nicht vorab entschieden sein.

Im Abschnitt Beratungstheorie wird ausgeführt, was mit dem Begriff Beratung gemeint ist. An dieser Stelle soll der Hinweis genügen, daß mit dem Begriff "Beratung" nicht nur die professionelle Situation gemeint ist, sondern jede Form von Gespräch, in dem ein Mensch ein Anliegen, ein Problem hat und in dem ein anderer zuhört, zu verstehen versucht o.ä.

KATEGORIENBESCHREIBUNG ZUR GESPRÄCHSANALYSE

(Oberblicksfassung)

KLIENT	18. Berater/Situation:	Fragen an den Berater, Verständnisfragen, Äußerungen zur Situation und zum Berater.
	17. Meinung/Vermutung:	Ansichten, Vorstellungen, Bewertungen, Vermutungen, Meinungen über etwas, Glaube.
	16. Äußeres/Andere:	Äußere Sachverhalte, andere Menschen, ohne Bezug zum eigenen Erleben, zur eigenen Pers.
	15. Handlung/Erleben:	Bericht, Mitteilung, Erzählung mit Bezug zur eigenen Person. Ohne Gefühlswelt!
	14. Suchen/Wünschen:	Hoffnungen, Wünsche, Absichten oder Ziele. Außerdem Fragen an sich selbst.
	13. Selbstempfinden:	Gefühle, Empfindungen. Mitteilung wie etwas erlebt wurde oder wird.
	12. Hmh/Bejahungen:	Zuhörendes und/oder bestätigendes Hmh. Bejahungen von Berateräußerungen.
	11. Zögern/Stottern:	Satzanfänge, nichtzuordbare Aussagen, äh, also, ja, mhm.
	10. Pause:	Pause nach einem Klientensatz oder während einer Klientenäußerung.
BERATER	20. Pause:	Pause nach einem Beratersatz oder während einer Berateräußerung.
	21. Zögern/Stottern:	Satzanfänge, nichtzuordbare Aussagen, äh, also, ja, mhm.
	22. Hmh/Ja:	Alle verbalen Bestätigungen, Ermutigungen, Aufforderungen ohne inhaltliche Aussage.
	23. Feststellend:	Umschreibungen, Zusammenfassungen, Klären einzelner Klientenäußerungen.
	24. Vertiefend:	Nachfragen, Weiterführen, Wünsche und Ziele benennen, In-Beziehung-Setzen.
	25. Fragend:	Offene und enge Frage, Alternativfrage sowie Suggestivfrage.
	26. Meinend:	Meinung und Ansichten über das Problem, Ratschläge und Interpretationen.
	27. Situation/Klient:	Meinung und Ansichten über die Situation, Abwehr, Verständnisfrage, Schwierigkeiten.
	28. Berater von sich:	Berichten/Erzählen/Mitteilungen eigener Erlebnisse etc. Meinung überhaupt.

Die hier dargestellte Überblicksfassung bedarf zum vollen Verständnis der ausführlichen Kategorienbeschreibung.

INTERAKTIONSANALYSEKATEGORIEN

Das vorliegende Beobachtungsinstrument stellt ein Kategoriensystem dar, bei dem die Beobachtung auf spezifische verbale Verhaltensdimensionen von Beratungsgesprächen beschränkt ist.

Die Kategorien dieses Systems wurden aus klientzentrierten Gesprächen, einer Sonderform von Beratungsgesprächen, abgeleitet. Demzufolge erhalten bestimmte klientzentrierte Beraterverhaltensweisen eigene Kategorien, während andere alltägliche Verhaltensweisen des gesprächsmäßigen Umgangs keine Berücksichtigung finden.

Das System unterscheidet auf der ersten Ebene zwischen Berater und Klient. Die "1" wurde für den Klienten gewählt, die "2" für den Berater. So daß alle Kodierungen, die mit einer "1" beginnen Klientenkodierungen sind und alle Kodierungen, die mit einer "2" beginnen, Beraterkodierungen betreffen.

Auf einer zweiten Ebene werden dem Klientenverhalten 9 Kategorien zugeordnet, d.h. jede Klientenäußerung ist einer (und nur einer!) Kategorie zuordbar, eine Restkategorie ist nicht vorgesehen. Von diesen 9 Kategorien erfassen 6 Kategorien das ausformulierte Verbalverhalten, die 3 übrigen beziehen sich auf Pausen, Satzanfänge, einfache Bejahungen. Analog hierzu sind für den Berater ebenfalls 9 Kategorien vorgesehen, die jede Äußerung erfassen. Bei der Abfassung der Beraterkategorien wurde davon ausgegangen, daß im klientzentrierten Gespräch der Berater eine reaktive Funktion hat, d.h. die Kategorien müssen erfassen, wie der Berater auf vorangegangene Klientenäußerungen reagiert. Hier erfassen ebenfalls 6 Kategorien das Verbalverhalten, und die drei übrigen beziehen sich ebenfalls auf Pausen, Satzanfänge und Bejahungen.

Auf einer dritten Ebene wird der Bezug bestimmter geäußerter Verhaltensweisen zu anderen Verhaltensweisen erfaßt (Inhaltsaspekt).
Auf der Klientenebene wird den Verbalkategorien jede dieser Kategorien nochmals zugeordnet. Auf diese Weise wird es möglich, eine Klientenäußerung, die z.B. Wünsche auf der Handlungsebene ausdrückt ("Ich möchte gerne umziehen.") von einer Äußerung zu unterscheiden, die z.B. Wünsche auf der Gefühlsebene ausdrückt ("Ich möchte mal so richtig wütend werden.").
Analog zur dritten Ebene des Klienten wird jeder der verbalen Beraterkategorien jede der verbalen Klientenkategorien zugeordnet. Auf diese Weise wird es möglich, den Bezug einer bestimmten Berateräußerung, die eine Reaktion auf eine vorangegangene Klientenäußerung darstellt, mitzuerfassen bzw. verschiedene Bezugsformen zu unterscheiden.
So läßt sich zum Beispiel die Frage nach den Absichten ("Wann willst Du denn umziehen?") von der Frage nach den Gefühlen ("Wie wütend willst Du denn werden?) unterscheiden.

Ebene I:	Wer spricht?	Klient (1) -	Berater (2)
Ebene II:	Was wird gesprochen?	-	Wie wird reagiert?
Ebene III:	Worauf bezieht sich die jeweilige Äußerung?		

Trotz der Ableitung der Kategorien aus klientzentrierten Gesprächen ist eine Verwendung in anderen Formen des beratenden Gesprächs durchaus möglich, da die Kategorien bewußt so abgefaßt worden sind, daß sie gerade auf der Beraterseite auch Verhaltensweisen erfassen, die herkömmlicherweise als direktiv bezeichnet werden.

DER BEZUGSRAHMEN

Bei der Arbeit mit dem vorliegenden System einer Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen wird die Beantwortung folgender Fragen möglich:

- Welche Auswirkungen hat das Beraterverhalten auf das Gespräch bzw. auf die verbalen Äußerungen des Klienten?
- Was sind möglicherweise die objektiven Verhaltenscharakteristika von Beratungsgesprächen sowohl klientzentrierter als auch beraterzentrierter Beratungsformen?
- Gibt es bestimmte typische Verhaltenssequenzen in der Interaktion Berater - Klient? und lassen sich diese Abfolgen als Muster beschreiben, um so einem Training von Verhaltensfertigkeiten (sog. Skilltraining) zugänglich gemacht zu werden?

Da in der Ausbildung und Supervision von klientzentrierten Beratern bislang lediglich verschiedene Formen von Schätzskalen zum Einsatz gekommen sind, die das Berater- und Klientenverhalten qualitativ werten, fehlen differenzierte und quantitative Aussagen auf der Ebene beobachtbaren Verhaltens. Einer der Gründe für das Fehlen von Rückmeldung in quantitativer Form liegt darin, daß die Reduktion der Information nach festen Regeln (vorgegebene Kategorien, Kodieranweisung, Kodiereinheiten) zu einem Interpretationsrisiko führt und damit zu einem sehr vorsichtigen Umgang mit dem quantitativen Datenmaterial zwingt (vgl. INNERHOFER 1978, S.14).

Da im Bereich der nicht-direktiven Interaktion so gut wie keine Aussagen über die Häufung und Abfolge der einzelnen Interaktionselemente bestehen, kann dieses Instrument auch auf der Ebene der Grundlagenforschung eingesetzt werden.
Die Fragen lauten dann:

- Was macht der Klient, was sagt er?
- Was macht der Berater, wie reagiert er?
- Welche Verhaltensweisen treten gehäuft auf?
- Welche Verhaltensweisen sind an andere Verhaltensweisen gekoppelt?
- Worauf reagiert der Klient?
- Worauf reagiert der Berater?
- Wie reagiert der Klient?

In einem weiteren Schritt lassen sich diese Fragen mit weiteren Fragestellungen koppeln:

- Gibt es geschlechtsspezifisches Klienten- bzw. Beraterverhalten?
- Ist die Klient-Beraterinteraktion geschlechtsabhängig, so daß z.B. weibliche Berater bei männlichen Klienten anders reagieren als bei weiblichen Klienten und umgekehrt. (Erste Untersuchungen auf diesem Gebiet zeigen deutliche Tendenzen auf, daß es so etwas wie ein geschlechtsspezifisches Beraterverhalten gibt.)
- Gibt es persönlichkeitsspezifische Berater- bzw. Klientenverhaltensweisen, die mit anderen Erhebungsinstrumenten erfaßt und gekoppelt werden können, z.B. Direktivität, Extraversion etc.
  (Auch hier haben erste Untersuchungen zu Hinweisen geführt, daß die Direktivität der Berater (erhoben nach BASTIN und BRENGELMANN, 1971) mit dem bevorzugten Verwenden bestimmter Verhaltensweisen einhergeht.

VERHALTENSEINHEITEN

Als zu beobachtende Verhaltenseinheit wurde eine willkürliche Zeiteinheit gewählt. In Anlehnung an Ned FLANDERS (1970) wurde ein Zeitraum von 3 sec. gewählt. Der Beobachter schätzt alle 3 Sekunden ein, welcher Kategorie das vorliegende Berater- oder Klientenverhalten zuzuordnen ist. Ist der Interaktionswechsel häufiger entsprechend öfter. Mit Interaktionswechsel ist der Wechsel zwischen Berater und Klient gemeint. Wechselt innerhalb einer längeren Aussage die Kategorie so wird nicht schneller kodiert.
Mit anderen Worten, der Beobachter schätzt während einer drei Sekunden Periode ein, welcher Kategorie das geäußerte Verhalten zuzuordnen ist.

Es hat sich bewährt, mit einem Metronom oder einer laut tickenden Uhr zu kodieren oder aber in Gedanken den Sekunden-Rhythmus mitzusprechen im Sinne von 1,2,3,1,2,3,1,2,3.
Dabei ist es zu empfehlen auf die"1" des jeweiligen Abschnitts mit der ersten Zahl der Kodierung zu beginnen, also wenn der Klient spricht wird eine "1"notiert, umgekehrt, wenn der Berater spricht, eine "2". Auf die zwei folgenden Sekunden wird die Zahl notiert, die der Kategorienzuordnung entspricht.

Beispiel: Klient: "Also, ich habe mal 'ne Frage an Sie."
1 2 3

Der Beobachter notiert auf die 1, also am Satzanfang, eine "1" für den Klienten, denn dieser fängt an zu sprechen. Bei 2 und 3 folgt die Entscheidung, welche Kategorie vorliegt. In diesem Beispiel wendet sich der Klient mit einer Frage an den Berater, es liegt also Kategorie 18 (Fragt Berater) vor.

Manchmal sind die Abschnitte aber auch kürzer. Innerhalb der fortlaufenden 3 Sekunden tauchen sozusagen zwei Kategorien auf. In diesem Fall entscheidet sich der Beobachter für die erste.

Beispiel: Klient: "Sagen Sie mir mal 'nen Rat, ich habe gestern zu
1 2 3
Hause mein Radio auseinandergenommen."
1 2 3

Der Beobachter notiert wieder auf die 1, also auf den Satzanfang, eine "1" für den Klienten, denn dieser spricht ja gerade. Auf die 2 und 3 folgt eine 8, denn der Berater wird ja direkt angesprochen, kodiert wird also insgesamt eine 18. Die Formulierung "ich habe gestern" deutet zwar schon auf ein Berichten hin, kann aber in diesem 3 Sekunden Abschnitt nicht mehr erfaßt werden. Im nächsten 3 Sekunden Abschnitt folgt dann wieder auf die 1 hin eine "1" für den Klienten, denn dieser spricht noch immer und darauf folgt eine 5. Es liegt also Kat.15 vor, Bericht über eigenes Handeln und Erleben. Diese 6 Sekunden werden also als 18,15 kodiert.

ACHTUNG! Tritt aber innerhalb einer 3 Sekunden Periode ein Interaktionswechsel auf, dann wird doppelt kodiert. In diesem Falle wird im Geiste wie folgt gezählt: 1,2,3,1,2,1,1. undsoweiter.

Beispiel:	Klient: "Ja."	(12)	Diese 3-Sekunden-Periode wird
	Berater: "Mhm."	(22)	also so kodiert: 12,22,11, da
	Klient: "Also,..."	(11)	auf jede neue Sekunde jemand anderes zu sprechen begann.

Der Beobachter zählt also stereotyp im Geiste 1,2,3,1,2,3 und unterbricht diese Abfolge lediglich bei einem Interaktionswechsel, indem er wieder neu bei 1 beginnt, also: 1,2,3,1,2,1,2,3,1,1,2,3.

Beim Kodieren von Gesprächen ist es zur Erhöhung der Beobachterübereinstimmung sinnvoll, sich auf einen gemeinsamen Anfang und eine gemeinsame Anfangskategorie zu einigen. So wurde willkürlich festgesetzt, daß alle Gespräche, in denen der Klient beginnt, mit einer 11 (Zögern) beginnen und umgekehrt alle Gespräche, in denen der Berater beginnt, mit einer 21 (Zögern) beginnen. Dies ist für die Verrechnung der Daten in der Matrix notwendig, da die erste Kategorie nicht erfaßt wird (vgl. dal). Außerdem werden alle Kodierungen mit einer Pause beendet, da davon auszugehen ist, daß ein Gespräch mit einer Gesprächspause abgeschlossen wird. Hat also der Klient zuletzt gesprochen, so wird eine 10 kodiert und umgekehrt eine 20, wenn der Berater zuletzt gesprochen hat.

ANWENDUNGSBEREICH

Als Anwendungsbereich dieser Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen ergeben sich:

- Trainingsgruppen zur klientzentrierten Gesprächsführung, die durch das System eine Sensibilisierung für Beratungsprozesse und das eigene Verhalten in Beratungsprozessen erfahren.
- Berater, die mit der Methode der klientzentrierten Gesprächsführung arbeiten und deren Supervision mittels dieses Verfahrens faktenbezogener wird; diese Interaktionsanalyse ermöglicht ein objektiviertes feedback, da hier nicht der subjektive Eindruck eines Einschätzers (Ratingsysteme) zugrundegelegt wird, sondern die tatsächlich auftretenden Verhaltensweisen, sowohl in ihrer absoluten Häufung als auch in ihrem zeitlich-linearen Auftreten.
- Im Bereich der Grundlagenforschung zu Beratungsgesprächen und im Bereich der Forschung zu Skillkomponenten der nichtdirektiven Beratung lassen sich mittels dieses Systems Aussagen machen, die sich auf wesentliche Gesetzmäßigkeiten des beratenden Geschehens beziehen.
- Ausbildung in anderen Bereichen der Beratung wie zum Beispiel Berufs- und Eheberatung, Familien- und Lebensberatung etc. Sowie die Ausbildung im beratenden Gespräch für Berufszweige, die herkömmlicherweise hierin nicht ausgebildet werden, diese Tätigkeit aber von berufswegen ständig ausführen müssen. Gedacht ist hierbei an Lehrer, Pastoren, Ärzte, Krankenpflegepersonal, Sozialarbeiter und viele mehr.

  Diese Berufssparten werden also nicht in der klientzentrierten Beratung ausgebildet, sondern erfahren eine Sensibilisierung für beratende Gespräche überhaupt und erhalten die Möglichkeit, die eigenen Verhaltensweisen zu erfahren und gegebenenfalls zu erweitern bzw. zu verändern.

In welchen hier noch nicht aufgeführten Bereichen dieses System noch zum Einsatz kommen kann, wird die Zukunft zeigen. Da es so konstruiert wurde, daß Änderungen leicht und ohne weiteres vorgenommen werden können, ist es für fast jeden Bereich adaptierbar.

BEOBACHTUNGSDURCHFOHRUNG

Das Registrieren und anschließende Kodieren der beobachteten Verhaltensweisen von Berater und Klient geschieht unter Zuhilfenahme von Video- oder Tonbandaufzeichnungen, um das Gespräch zwischen Klient und Berater nicht zu stören. Da Beratungsgespräche durchweg als Vertrauensgespräche einzustufen sind, ist die Anwesenheit eines Beobachters in jedem Fall als ein Störfaktor anzusehen. Wieweit die Tatsache der Aufzeichnung gleichfalls störend ist, bedarf noch einer hinreichenden Erforschung.

Der Beobachter kodiert die Verhaltensweisen entweder direkt in ein mehrzeiliges System, der "zeitlich-linearen-Verlaufsdarstellung" (dem sog. timeline-display) zur Gesprächsanalyse oder er notiert die Ziffer der jeweiligen Kategorie fortlaufend, was bei einer Verrechnung in der "Matrix zur Gesprächsanalyse" zu empfehlen ist.

Ungeübte Beobachter arbeiten nur auf der I. und II.Beobachtungsebene, d.h. der jeweilige Bezug einer gezeigten Verhaltensweise wird nicht mitkodiert. Bei dieser einfachen Kodierform lassen sich Aussagen folgender Art machen:

- Wo und wie bewegt sich das Gespräch?
- Auf welche Klientenäußerungen geht der Berater ein?
- Auf welche Berateräußerungen geht der Klient ein?
- Wie geht der Berater auf den Klienten ein?
- Wie geht der Klient auf den Berater ein?

Geübte Beobachter kodieren die III.Ebene mit. Anstelle der einfachen Striche oder Vermerke, werden die entsprechenden Ziffern der Kategorien in die Verlaufsdarstellung eingetragen bzw. bei fortlaufender Notation werden dreistellige Zahlen aufgeschrieben.

Trotz dieser komplizierten Beobachteranweisung muß der Beobachter zum Kodieren lediglich 12 verschiedene Kategorien erlernen: Die 6 Kategorien für das Verbalverhalten des Klienten und ebenfalls die 6 Kategorien für das Verbalverhalten des Beraters. Die übrigen Kategorien wie Pause oder Zögern bedürfen ihrer Einfachheit halber keines besonderen Lernens.

Die Möglichkeiten dieses Systems liegen nicht so sehr in einer Differenzierung der einzelnen Kategorien und ihrer entsprechend genauen Zuordnung, sondern in der Reduzierung auf wenige Grobkategorien und ihrer Kopplung mit anderen Grobkategorien (vgl. den Abschnitt: "Subkodierungen"), so daß insgesamt ein System entsteht, daß mit 78 Kategorien arbeitet bzw. es entsteht eine Matrix aus 78 x 78, also 6.084 Feldern, die dann dreidimensional zu lesen ist.

Im Gegensatz zu Paul INNERHOFER vertrete ich die Ansicht, daß es mit etwas Übung durchaus möglich ist, schnell und genau zu kodieren. Er hält dem allerdings entgegen: "Man kann erst klassifizieren, wenn man verstanden hat, was vor seinen Augen abläuft. Es erscheint mir eine grobe Überschätzung der Leistungsfähigkeit eines Beobachters zu bedeuten, wenn man ihm zumutet, das Geschehen zu beobachten, zu verstehen und gleichzeitig in sein Kategoriensystem zu übersetzen und dazu die Kodierungen vorzunehmen, eine wahrhaft gigantische Aufgabe." (INNERHOFER 1978, S.122.) Dem kann hier nur hinzugefügt werden, daß Beobachter, die mit diesem System bereits gearbeitet haben, der Ansicht sind, daß diese 'gigantische Aufgabe' zu lösen ist.

ZUVERLÄSSIGKEIT

Beim vorliegenden Verfahren sind die Gütekriterien geprüft worden. Erfaßt wurden:

OBJEKTIVITÄT: Hier wurde der Grad der Beobachterübereinstimmung mittels des SKOTT-Koeffizienten berechnet. Gemessen wird hierbei, wie hoch der Grad der Übereinstimmung einer Kodierung mit einer Standardvorlage abzüglich der zufallsmäßigen Übereinstimmung ist.
Außerdem wird hier erfaßt,wie hoch der Grad der Übereinstimmung ist, den zwei Beobachter erzielen, wenn sie die gleiche Vorlage kodieren.
Es konnte ein Übereinstimmungskoeffizient von $\overline{\pi}_s$ o.85 nachgewiesen werden.

RELIABILITÄT: Die Zuverlässigkeit der Übereinstimmung wurde durch wiederholte Messung ermittelt. Dazu wurde die gleiche Kodiervorlage im Abstand von 14 Tagen (ohne vorherige Absprache) nochmals kodiert. Der Grad der Übereinstimmung wurde mit einem Reliabilitätskoeffizienten von r_{tt} =.9o nachgewiesen.

VALIDITÄT: Zur Überprüfung der Gültigkeit der vorliegenden Interaktionsanalyse wurde mit Verfahren, die außerhalb der definierten Kategorien liegen, identisches Material analysiert. Geeignet erschien eine Überprüfung durch verschiedene Ratingsysteme(TRUAX, TAUSCH u.a.). Weiterhin wurde die inhaltliche Validität an Verbalprotokollen von kodierten Beratungsgesprächen geprüft.

STABILITÄT: Wie groß das Ausmaß der Stabilität der zu kategorisierenden Verhaltensdimensionen unter Beobachtung ist, soll vorerst keiner Überprüfung unterzogen werden, da zur Zeit keine Verfahren vorliegen, eine Beratungssituation ohne Beobachtung (hierzu zählen sowohl das Tonband als auch die Videoanlage) von einer mit Beobachtung zu unterscheiden. Die heimliche Installation von Aufzeichnungsgeräten verbietet sich aus ethischen Gründen.
Das Ausmaß der Verhaltensstabilität läßt sich nur in Langzeitstudien erfassen, die im Moment weit über den Rahmen dieses Systems hinausgehen würden.

Berechnung der Beobachterübereinstimmung mittels SKOTT-Koeffizient:

Für jede der 18 Kategorien wird aufgeführt,wie oft sie in einem Beobachtungsabschnitt vorgekommen ist. Umrechnung der Absolutwerte auf %-Werte. Bilden der Differenzen zwischen Beobachter A und Beobachter B für jede Kategorie getrennt. Anschließend Bilden der Differenzsumme, genannt P_o. Die Zufallsübereinstimmung P_e wird berechnet aus dem Mittelwert der Beobachtung A und B zum Quadrat geteilt durch hundert. Die Summe dieser quadrierten Mittelwerte geteilt durch hundert wird P_e genannt. Die Berechnung erfolgt folgendermaßen:

$$\overline{\pi} = \frac{P_o - P_e}{100 - P_e}$$

Vgl. Beispiel im Anhang!

STATISTISCHE ANALYSE

Die Anordnung und Bezeichnung der Kategorien erfolgte auch unter dem Gesichtspunkt einer reibungslosen und schnellen Eingabe der Beobachtungsdaten in den Computer. Da keine Umschreib- oder Umrechnungsmodi vonnöten sind, können die Beobachtungsdaten direkt eingegeben werden, so daß der jeweilige Datenausdruck mit allen seinen Verrechnungen schon kurze Zeit nach der Beratungssituation vorliegen kann. Ein für die Ausbildungssituation kaum zu überschätzender Wert.

Die statistische Analyse erfolgt sowohl in zeitlich-linearer Verlaufsdarstellung, um bestimmte Verhaltensmuster sichtbar zu machen und bestimmte Muster zu kennzeichnen, die in ihrer Abfolge so gegliedert sind, daß bestimmte Berater-/Klientensequenzen dazu tendieren, bestimmte andere Berater-/Klientensequenzen nach sich zu ziehen als auch in Matrizenform.

Die Darstellung der Daten in einer Matrix erfolgt zweidimensional und läßt Aussagen zu verschiedenen Fragestellungen zu. Zum Beispiel:

- Gesprächszeit
- Verhältnis von direkten zu indirekten Aufforderungen
- Verhältnis Reaktion zu Aktion
- Verhältnis Schweigen zu Sprechen
- Verhältnis Klientensprechzeit zu Beratersprechzeit
- Verhältnis einzelner Kategorien zu allen und zu einzelnen anderen

aber auch:

- Wie geht der Berater auf den Klienten ein?
- Welche Äußerungen werden dabei beachtet bzw. woran schließt sich die jeweilige Berateräußerung an?
- Wo liegen die typischen Reaktionen auf bestimmte Verhaltensweisen bei Berater und Klient?

Die statistische Analyse gibt detaillierte Auskünfte über Ablauf und Form des Gesprächs. Der Ausdruck erfolgt zusätzlich in Form von Verhältnisberechnungen, Relationen.

KRITIK

Zum Schluß dieser knappen Einführung sei auf die Kritik von ARGYLE (1975) hingewiesen, der nicht zu Unrecht darauf hinweist, daß die Interaktionsforschung sich einseitig am S-R-Schema orientiert. Es werden letztlich nur Ausschnitte der Interaktion erfaßt, zeitlich überdauernde Variablen werden nicht mit einbezogen. So sinnvoll die Übertragung der Begriffe Reiz-Reaktion für die Bereiche Beratung/Pädagogik gewesen sein mag (es wurde in jedem Fall der Blick für zwischenmenschliches Verhalten geschärft, die Arbeiten wurden auch stellenweise präziser) so sehr muß auch die Folge gesehen werden, daß die Bereitschaft zunahm, komplexere Phänomene des Zusammenlebens zu übergehen, ja sie bis zur Karikatur zu vereinfachen oder sie intuitiv zu behandeln, ohne darüber zu sprechen (vgl. INNERHOFER 1978, S.4).

Es ist auch nicht Sinn der vorliegenden Interaktionsanalyse ein so diffiziles Geschehen wie eine Beratung, dem S-R-Schema zu unterwerfen. Wenn hier wiederholt von Reaktion gesprochen worden ist, dann immer mit der Intention, zu Aussagen, zu Rückmeldungen zu kommen, die aus dem Geschehen selbst bzw. aus der Erinnerung nicht so klar zu Tage getreten wären.

Sicher ist diese Interaktionsanalyse nicht wertneutral. Die Auswahl und Anordnung der Kategorien beinhaltet schon die stärkste Wertung. Was das Instrument aber nicht leisten kann und auch niemals soll, ist die Bewertung von beratenden Gesprächen herbeizuführen.
Konzipiert worden ist es als ein Feedbackinstrument. Mit Hilfe dieses Analyseverfahrens ist es dem Berater möglich, Rückmeldungen über sein gezeigtes Verhalten zu bekommen. Der Berater erhält somit die Möglichkeit, sein Selbstbild (das, was er von einem Beratungsgespräch noch in Erinnerung hat) mit seinem Fremdbild oder auch Außen-Ich zu vergleichen. Es spielt also nicht so sehr eine Rolle, was der Berater im einzelnen für Verhaltensweisen an den Tag gelegt hat, sondern ob ihm bewußt ist, was er da getan hat. Ein Berater, der beispielsweise nach einem zehnminütigen Gespräch der Ansicht ist, daß er durch eine Reihe von engen Fragen und zwei, drei gezielten offenen Fragen das Gespräch vorangetrieben hat und dem dies mittels Interaktionsanalyse auch bestätigt wird, hat eine genauere Selbsteinschätzung als ein Berater, dem dies überhaupt nicht zu Bewußtsein gekommen ist, was er da eigentlich gemacht hat.

Dieses Beobachtungsinstrument kann darum niemals andere Formen der Auswertung ersetzen. Es kann lediglich ergänzenden Charakter haben. Es ist in der Lage,an Stellen Informationen zu liefern, an denen bislang genaue und quantitative Informationen fehlten. Diese Information kann dem einzelnen Berater helfen, zu einer erhöhten Bewußtheit für den Beratungsprozeß zu gelangen.

In diesem Zusammenhang weist Walther ZIFREUND auf das Problem der ungewollten Nebenwirkungen hin, indem er - bezogen auf unterrichtliche Beobachtungssysteme - sagt: "Die Kenntnis und das Erlernen von Beobachtungskategorien braucht nicht für unterrichtliche Ereignisse zu sensibilisieren, sondern kann auch für das dabei Relevante blind machen, indem dann nur noch Zuordnungsspiele getrieben werden, über die ihr Zweck und Zusammenhang längst verloren gegangen sein kann. Womit wieder einmal mehr deutlich würde, daß im instrumentellen Bereich wohl kein anderes Vorgehen auf die Dauer erfolgversprechend erscheint als kontinuierliche umfassende Kontrolle dessen, was infolge der Anwendung des betreffenden Instruments geschieht." (Zifreund 1973, S.2.)

Da dieses Instrument in erster Linie als Feedbackverfahren konzipiert wurde und nicht als Beurteilungsmaßstab , liegt die Kontrolle der Folgewirkungen beim Anwendenden. Damit ist gemeint, daß dieses Kategoriensystem keine exakte, feste Zielsetzung mit vorgibt, sondern es dem Benutzer überläßt, seine eigenen Intentionen festzulegen.

FAKTOREN EINER BERATUNGSTHEORIE

Das hier vorgestellte System einer Interaktionsanalyse für Beratungsgespräche bedingt notwendigerweise einen Exkurs über die Faktoren einer Beratungstheorie.
Eine Theorie über den Prozeß der Beratung enthält Vorstellungen über normative Ziele sowie über einen idealtypischen Ablauf, welche in bestimmten Situationen, sogenannten Problem- oder Beratungssituationen, durch Anwendung bestimmter Methoden erreicht werden sollen.

Ein Beratungsmodell muß dabei drei Punkte berücksichtigen:

- Abgrenzung des Problemfeldes
- Ziele der Beratung
- Methoden der Beratung

Das Problem bestimmt den Beratungstypus, z.B. Eheberatung, Berufsberatung, juristische Beratung etc.
Die Beratungsziele sind sowohl an institutionellen und gesellschaftlichen Normen orientiert, müssen aber auch die informellen Normen des jeweils Ratsuchenden berücksichtigen. Konkrete Ziele im Problembereich einer beruflichen Beratung könnten beispielsweise sein:

- Beratung soll die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik der Bundesregierung unterstützen;
- Beratung soll zu einem besseren Ausgleich der Interessen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer führen;
- Beratung soll zu besserer Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung im Beruf beitragen;
- Beratung soll Ratsuchende instandsetzen, berufliche Probleme in der aktuellen Situation und auch später folgende Probleme besser und selbständiger zu lösen. (Bahrenberg; 1979,S.13)

Die Methoden einer Beratung müssen schließlich berücksichtigen, nach welchen Spielregeln das Verhalten von Ratgebendem und Ratsuchendem abläuft.

In diesem Sinne definiert STEFFLRE Beratung folgendermaßen:
"Beratung benennt eine professionelle Beziehung zwischen einem ausgebildeten Berater und einem Klienten. Diese Beziehung ist normalerweise dyadisch, kann aber auch hin und wieder mehr als zwei Personen umfassen. Die Beziehung ist so zu gestalten, daß sie dem Klienten hilft, seine Ansichten von seiner gesamten Lebenssituation zu klären und besser zu verstehen, so daß er sinnvolle, informierte Entscheidungen auf den Gebieten treffen kann, auf denen er eine Wahlmöglichkeit hat." (STEFFLRE; 1972, zit. nach Bahrenberg 1979, S.14.)

Die verschiedenen Beratungsmodelle lassen sich nach ihrer jeweils verwendeten Methodik klassifizieren, die aus bestimmten Verhaltenstheorien abgeleitet ist. Dabei sind drei Grobbereiche zu unterscheiden:

- psychodynamische Beratungstheorien (z.B. klientzentrierte Beratung)
- kognitive Beratungstheorien (z.B. entscheidungstheoretische Berat.)
- lerntheoretische Beratungstheorien (z.B. Verhaltenstherapie).

In den letzten Jahren entstanden eine Reihe von Mischformen, die verschiedenen Elemente dieser drei Grobbereiche miteinander zu verknüpfen, z.B. MANDL und MANDL: Kommunikationstherapie (MANDL, u.a.; 1971.).

Um einen kleinen Überblick über die derzeit gängigen Ansätze von Beratung zu geben, sind im folgenden die verschiedenen Konzepte und Modelle mit ihren bekanntesten Vertretern alphabethisch aufgeführt.

- Behavioral Counseling	Krumboltz
	Thoresen
	Wolpe
- Development Counseling	Crites
	Super
- Eklektische Beratung	Thorne
- Decision-Making-Counseling	Gelatt
	Janis und Mann
- Gestalttherapie	Perls
- Fokaltherapie	Beck
	Balint
	Bellack
	Malan
- Ich-Analyse (Neo-Freudianer)	Bordin
	Erikson
	Hartmann
- Individual-psychologische Therapie	Adler
	Dreikurs
- klientzentrierte Beratung/ Selbst-Theorie	Carkhuff
	Patterson
	Rogers
	Tausch
- Konditionierungs-Therapien	Miller und Dollard
	Pepinski und Pepinski
- Logotherapie	Frankl
- klassische Psychoanalyse	Freud
	Alexander
- Primärtherapie (Urschreitherapie)	Janov
- Psychodrama	Moreno
- Rationale Entscheidung	Simon
	Lindblom
- Rational-emotive Therapie	Ellis
- Realitätstherapie	Glasser
- Selbst-Management	Mahoney
	Meichenbaum
- Trait-and-Factor-Theorie	Parsons
	Williamson
- Transaktionsanalyse	Berne
Skriptanalyse	Petzold
Transaktionale-Analyse	English
- Verhaltenstherapie	Pawlow
	Skinner
	Wolpe
	Eysenck
	Mandel

Die entsprechenden Literaturangaben befinden sich im Anhang.

SELBST-THEORIE

Das hier vorgestellte System einer Interaktionsanalyse für Beratungsgespräche baut auf dem psychodynamischen Modell einer nicht-direktiven Beratung auf so wie sie von Carl ROGERS in den vierziger Jahren entwickelt worden ist.
Dies soll nicht heißen, daß diese Interaktionsanalyse lediglich für Prozesse dieses Beratungstypus anwendbar ist; erste Versuche im Bereich anderer dyadischer Beratungssituationen konnten als erfolgreich,im Sinne von aussagekräftig,angesehen werden.
Da die Konstruktion dieses Systems aber auf der Selbst-Theorie von ROGERS aufbaut, ist ein knapper Exkurs notwendig.

Der Name nicht-direktive Beratung geht auf die erste Veröffentlichung dieses Ansatzes zurück (ROGERS 1942). 1951 erfolgte eine Umbenennung in: Klientzentrierte Beratung (ROGERS 1951). Die Entwicklung dieses Beratungskonzepts entstand aufgrund unbefriedigender praktischer Erfahrungen in der psychoanalytischen Arbeit. (ROGERS hatte seine Ausbildung bei dem Freudianer Otto RANK erhalten).So stellen die ersten Ansätze dieses Konzepts den Versuch dar, sich von der Psychoanalyse abzugrenzen. Dabei entstand in erster Linie nur eine pragmatische Methodik, die als ein nur vorläufiger Ansatz betrachtet wurde, der weiterer Entwicklung bedürfe.

Rheinhard TAUSCH adaptierte zu Beginn der sechziger Jahre diese klientzentrierte Beratung unter dem Namen "Gesprächspsychotherapie" (TAUSCH 1960, MINSEL 1967).

Die Selbst-Theorie als der "Persönlichkeitspsychologische 'Überbau' der klientzentrierten Beratung" (Bahrenberg 1979, S.76) wurde erst nach der pragmatischen Methodik entwickelt.
Es gibt eine Reihe von Grundannahmen auf denen die Selbst-Theorie basiert. In erster Linie versucht Rogers sich dabei von der Psychoanalyse abzusetzen.

- Im Gegensatz zur Psychoanalyse (das Leben ist durch Mangel motiviert, Streben nach Spannungsausgleich, Homöostase) steht hier der Glaube an die Möglichkeiten sozialer, positiver Selbstentfaltung im Mittelpunkt.
- Im Gegensatz zur Psychoanalyse (der wichtigste Teil bewußtwerdender Inhalte sind verschlüsselte Botschaften und bedürfen der Interpretation durch den Therapeuten) steht hier der Glaube an die Zugänglichkeit des Erlebens.
- Im Gegensatz zur Psychoanalyse ('Übertragung' als Wiederbelebung 'libidinöser Objektbeziehungen' aus frühkindlicher Zeit, deren Bearbeitung ein Hauptziel der Therapie ausmacht) steht hier die Betonung des 'Hier und Jetzt', des realen Zusammentreffens in der Beratungssituation.

In den 60er Jahren entstand eine Verbindung zu Martin BUBER und existenzanalytisch orientierten Therapeuten; dies schlug sich nieder

- in der Betonung von Echtheit des Beraters und
- in der Betonung des 'Erlebens' für die therapeutische Situation (Erlebnisorientiertes Vorgehen von E.Gendlin 1962).

In Abhebung zur klassischen Psychoanalyse, die den Menschen als ein im Grund irrationales, unsoziales, selbstzerstörerisches Wesen ohne ausreichene Kontrolle über sich selbst ansieht, befaßt sich die Selbst-Theorie mit einem Beratungsmodell, in welchem der Schwerpunkt auf dem

Prozeß der Beziehung zwischen Berater und Klient liegt und nicht auf den Symptomen und ihrer Behandlung. Der bislang verwendete Begriff Patient wird zugunsten des Begriffs Klient fallengelassen. Damit soll verdeutlicht werden, daß es sich bei diesem Verfahren um keine manipulative oder medizinisch verordnete Methode handelt, sondern der Klient selbstverantwortlich Hilfe in Anspruch nimmt.
Bei allem Bemühen, sich von der Psychoanalyse abzusetzen, muß aber erwähnt werden, daß schon 1932 Otto RANK fordert: Der Klient muß sein Leben selbst in die Hand nehmen und sich seine eigene Wirklichkeit schaffen. So steht die Selbst-Theorie von ROGERS nicht gänzlich allein da, zu erwähnen sind die Theorien des Existenzialismus bei BUBER und KIERKEGAARD sowie die Gestaltpsychologie bei Kurt LEWIN, aber ebenso auch der Zen-Buddhismus bei LAOTSE, von dem der Satz stammt: "Wenn ich vermeide, sie zu beeinflussen, werden die Menschen sie selbst." (vgl. ROGERS 1977, S.18).

ROGERS legt seinem Modell einer klientzentrierten Beratung ein bestimmtes Menschenbild zugrunde, das als 'humanistisch' und 'positiv' bezeichnet werden kann. In seinem Buch: "Entwicklung der Persönlichkeit" (ROGERS 1976) referiert er eigene Lernerfahrungen, die hier kurz wiedergegeben werden sollen, da sie am treffendsten sein Menschenbild skizzieren:

- In meinen Beziehungen zu Menschen habe ich herausgefunden, daß es auf lange Sicht nicht hilft, so zu tun, als wäre ich jemand, der ich nicht bin.
- Ich habe es als äußerst wertvoll empfunden, wenn ich es mir erlauben kann, einen anderen Menschen zu verstehen.
- Ich habe es als höchst lohnenswert empfunden, einen anderen Menschen akzeptieren zu können.
- Je mehr ich gegenüber den Realitäten in mir und im anderen offen bin, desto weniger verfalle ich in den Wunsch, herbeizustürzen und die 'Dinge in Ordnung zu bringen'.
- Ich kann meiner Erfahrung trauen.
- Das Urteil anderer ist für mich keine Leitlinie.
- Erfahrung ist für mich die höchste Autorität.
- Die Tatsachen sind freundlich.
- Das Persönlichste ist das Allgemeinste.
- Es ist meine Erfahrung gewesen, daß Menschen eine im Grunde positive Entwicklungsrichtung haben.
- Das Leben ist im besten Fall ein fließender, sich wandelnder Prozeß, in dem nichts starr ist. (ROGERS 1976, S.31-48.)

Diese Lernerfahrungen führen zu bestimmten Grundannahmen über den Menschen:

- Jedes Individuum ist - unter günstigen Bedingungen, die näher zu definieren sind - zur konstruktiven Steuerung und Kontrolle des eigenen Verhaltens fähig.
- Die Welt wird von jedem Menschen subjektiv und auf die eigene Person zentriert erfahren.
- In jedem Menschen ist die Tendenz zur Selbstverwirklichung enthalten, d.h. die eigenen Möglichkeiten und Fähigkeiten voll zu entwickeln.
- Von Natur aus ist der Mensch positiv, sozial und konstruktiv. Das sogenannte Schlechte am Menschen ist das Ergebnis äußerer Einflüsse und zeigt die Entfremdung des Menschen von seiner wahren Natur.
- Die bewußte Rationalität, der menschliche Intellekt, kennzeichnen nicht den Menschen allein, seine Emotionalität als auch sein nichtbewußtes organismisches'Funktionieren' prägen Tun und Handeln gleichermaßen.

Kernbegriff der ROGERS'schen Theorie ist das SELBST. In Anlehnung an die Ausführungen zum symbolischen Interaktionismus von Georg-Herbert MEAD tauchen hier die Begriffe "I" und "ME" auf, für die es im Deutschen nur das Wort "ICH" gibt, im folgenden wird dazu "Selbst" gesagt.
Das Selbst entwickelt sich in der Interaktion zwischen dem einzelnen und seiner Umwelt. Im Interaktionsprozeß Einzelner-Umwelt werden Erfahrungen gesammelt, die nur teilweise integriert werden.
Erfahrungen, die zur bisherigen Struktur des Selbst passen,werden in die Persönlichkeit übernommen, denn sie stimmen mit dem sogenannten Selbst-Konzept überein.
Erfahrungen, die das Selbst, seine Identität in Frage stellen, werden als Bedrohung empfunden, lösen Angst aus und werden abgewehrt.
Demzufolge gibt es kein fertiges, statisches Selbst, sondern nur ein Selbst, das sich laufend entwickelt und verändert, solange es in Interaktion mit der Umwelt steht.

In diesem Prozeß entwickelt das Individuum bestimmte Bedürfnisse, die sich unter dem Begriff "Selbstverwirklichung" am besten zusammenfassen lassen. Also das Bedürfnis, positive, das Selbst stützende Erfahrungen zu integrieren, und negative, das Selbst bedrohende Erfahrungen abzuwehren.

Diese Bedürfnisse lassen sich auch anders formulieren: Das Bedürfnis nach positiver Wertschätzung durch andere, durch die Umwelt, aus dem im Laufe der kindlichen Entwicklung das Bedürfnis nach Selbstachtung entspringt.

In der Interaktion mit der Umwelt macht der einzelne aber bestimmte Erfahrungen, die durchaus mit seinem Selbst-Konzept übereinstimmen, die also als angenehm empfunden werden, die aber dennoch von der Umwelt nicht akzeptiert werden, aufgrund anderer Wert- und Normvorstellungen.
Diese Widersprüche können nach ROGERS zu Fehlentwicklungen führen.
Der Einzelne hat das Bedürfnis, diesen Widerspruch zu lösen, diese Bedrohung aufzuheben. Die dabei auftretenden Verteidigungsmechanismen wie Selbsttäuschung, Wahrnehmungsverzerrung etc. stellen dann eine Form von Abwehr dar.

Da der tatsächliche Widerspruch zwischen positiver eigener Erfahrung und Anspruch aus der Umwelt dadurch aber nicht aufgehoben wird, stellt diese Form der Selbstverteidigung durch Abwehr nur eine unvollkommene Problemlösung dar. Der einzelne löst damit nicht seine Angst, seine Anspannung, seine Beunruhigung.

Wirken diese Verteidigungsmechanismen aber doch, so formen sie die gesamte Wahrnehmung des einzelnen um; bestimmte Erfahrungen werden dann so wahrgenommen, daß sie mit der Selbststruktur wieder übereinstimmen und den Wert- und Normvorstellungen der Umwelt entsprechen.
Einige Folgen dieser Umstrukturierung aufgrund von Verteidigung sind:

- Wahrnehmungseinengung
- ungenaue Realitätserfassung
- unzulässige Verallgemeinerungen, Dogmatisieren
- Loslösen von der unmittelbaren Realität, idealisieren und ideologiesieren
- undifferenzierte Bewertung von Einzelerfahrungen
- das Verhalten wird von Außenstehenden als rigide bezeichnet.

Um dem einzelnen in seiner Anspannung, seiner Angst und Beunruhigung, um ihm in seinem Problem helfen zu können, muß die Selbstachtung des einzelnen gefördert werden.
Ein Weg hierzu besteht darin, dem einzelnen die Erfahrung einer unbedingten positiven Wertschätzung zuteil werden zu lassen.
Diese unbedingte positive Wertschätzung, eine der Hauptprämissen von Beratung im klientzentrierten Sinn, kann nach ROGERS nur in einer Situation erlebt werden, die durch einfühlendes Verständnis geprägt ist.

Dieses Klima von einfühlendem Verständnis und positiver Wertschätzung stellt zwar im Rahmen von Beratung einen 'Schonraum' dar, ist aber nach ROGERS zunächst unerläßlich, um dem Individuum bestimmte Erfahrungen zu ermöglichen.
Es ist also Aufgabe des Beraters, diese Bedingungen herbeizuführen. Diese Bedingungen schlagen sich in bestimmten Verhaltensweisen des Beraters nieder, die sich auch operationalisieren lassen; somit können sie auch der Ausbildung von Beratern, einem Training, zugänglich gemacht werden.- Hinter diesen spezifischen Verhaltensweisen des Beraters steht aber eine bestimmte Grundeinstellung, die sich verschieden äußern kann.

ROGERS vertritt die Auffassung, daß der Klient sich positiv, auf eine natürliche Selbstverwirklichung hin, bewegt, sobald der Berater diese Bedingungen herbeigeführt hat. Mit anderen Worten, der Berater schafft Bedingungen, eine Atmosphäre von Wertschätzung und Einfühlung, in der der Klient sich dann entwickelt, in der er somit in die Lage versetzt wird, seine Probleme selbst zu lösen.
Dabei betont ROGERS vier Grundbedingungen von Beratung:

- Der Berater muß dem Klienten unbedingte Wertschätzung entgegenbringen.
- Der Berater muß einfühlendes Verständnis für die subjektive Realität des Klienten entwickeln.
- Der Berater muß sich echt verhalten, d.h. er muß selbst kongruent sein, mit sich in Übereinstimmung sein.
- Die Beratungssituation muß als angstfrei erlebt werden.

Für die Praxis bedeutet dies, daß der Klient als ganzer Mensch im Mittelpunkt der Beratung steht und nicht ein spezifisches Problem, d.h. der Mensch mit seinem gesamten Empfinden, Wollen, Erleben und Meinen; (vgl. hierzu die Entsprechung in den Kategorien der Gesprächsanalyse für den Klientenbereich!).- Dabei soll die Aufmerksamkeit dem aktuellen Prozeß gelten und nicht zurückliegenden Details.
Vorrangig sind dabei die emotionalen Äußerungen des Klienten und nicht so sehr seine rationalen Erwägungen. Denn die Realitätsauffassung des Klienten geschieht in erster Linie durch subjektives Empfinden und weniger durch rationale Kognitionen. Deswegen ist eine Interpretation durch den Berater für den Beratungsprozeß hinderlich, da sie von der Eigenverantwortlichkeit des Klienten wegführt; das trifft auch für die Diagnose sowie das vorschnelle Einbringen von Informationen und Bewertungen zu.

In diesem Sinne ist auch der ROGERS'sche Grundsatz zu verstehen:
"Für einen Menschen bedeutet 'Realität' seine Wahrnehmung dieser Realität."

Die von ROGERS postulierten Grundbedingungen für Beratung sollen hier etwas näher erläutert werden:

- Wertschätzen, Anerkennen. Gemeint ist damit, daß der Berater sich um den Klienten bemüht, ihn akzeptiert, ihn zu verstehen versucht, ohne aber von ihm Besitz zu ergreifen.
  Das beinhaltet sowohl Wertschätzung seiner Gefühle und Meinungen sowie Handlungen und Absichten als auch die gesamte Persönlichkeit des Klienten. Dahinter steht eine Haltung von Hochschätzung des Klienten im Sinne von: Dieser Mensch ist einzigartig, er hat viele Gefühle und Entwicklungsmöglichkeiten, die ich kaum zu ahnen in der Lage bin. *1)*

- Einfühlendes Verständnis. Gemeint ist hiermit die Fähigkeit des Beraters, den Klienten von 'innen'her zu verstehen. Empathie ist verstehendes Verhalten und schließt Wertung und Urteil aus.
  Von innen her verstehen setzt reflektierendes, aktives Zuhören voraus und unterscheidet sich deutlich von anderen Formen des Zuhörens (z.B. Interpretieren, Informieren, Ratschläge geben, fragen etc.).
  Das Ziel des reflektierenden Zuhörens ist, besser zu verstehen, was der andere gesagt hat und ihm das Gefühl zu geben, verstanden zu werden. (vgl. GORDON 1974, S.37.) *2)*

- Echtheit des Beraters. Gefordert ist hiermit ein ganzheitlicher, integrierter oder kongruenter Mensch (ROGERS 1973,S.276).
  Real-sein; ursprünglich-sein; selbst-sein; all dies meint, daß der Berater sich nicht hinter einer Fassade bzw. seiner Rolle versteckt. Er soll sich seiner Gefühle, Einstellungen und Haltungen klar bewußt sein, sie leben und vermitteln.
  Die Forderung nach Echtheit verlangt vom Berater, daß er letztlich eine "akkurate Obereinstimmung zwischen Erfahrung und Bewußtheit trifft."(ROGERS 1974, S.276.) Hinter dieser Forderung stehen zwei Annahmen:
  Der Berater kann in der Beziehung zu seinem Klienten wirklich real sein und
  daß, wenn der Berater seine eigenen Gefühle anerkennt, er es nicht nötig hat, diese seinem Klienten anzulasten (ROGERS 1974,S.108).

ROGERS geht dabei von der Annahme aus, daß es sich lohnt, positive und negative Gefühle zu leben und gegebenenfalls zu vermitteln. Wenn der Mensch sich selbst akzeptiert, so versteht er sich besser, zeigt größere Aufgeschlossenheit und Wärme anderen gegenüber, ist freier, um anderen zuzuhören und um zu verstehen.

---

1 *Ein Konzept, das auch in den pädagogischen Forderungen der Reformbewegung der 2Oer Jahre unseres Jahrhunderts anklingt. Hervorgehoben seien vornehmlich Theodor LITT (Führen oder Wachsenlassen) und Hermann NOHL sowie Eduard SPRANGER (Der geborene Erzieher).*

2 *vgl. hier vor allem die Schriften von Martin BUBER zum Dialogischen Prinzip und "Reden über Erziehung".*

AUSBILDUNG IN DER KLIENTZENTRIERTEN BERATUNG

Eine Möglichkeit der Ausbildung von klientzentrierten Beratern besteht darin, die von ROGERS postulierten Einstellungen herbeizuführen. Ein Training von Einstellungen kann aber sehr leicht zu Indoktrination und Manipulation führen; tatsächliche Einstellungsänderungen lassen sich nur schwerlich nachweisen.

Ein anderer Weg bietet sich über die Ausbildung in Einzelfertigkeiten (sogenannten 'Skills') an. Hier lernt der angehende Berater zunächst unabhängig von seiner momentanen Einstellung bestimmte spezifische Verhaltensweisen. Ihm wird die Möglichkeit gegeben, mit diesen neu gelernten Verhaltensweisen zu experimentieren, sie einzusetzen, sie auszuprobieren. - Gemäß den Ausführungen im Abschnitt SELBST-THEORIE kann hierbei eine Inkongruenz zwischen bisherigen Erfahrungen und neuen Erfahrungen auftreten.

Im Rahmen eines Verhaltenstrainings zur Ausbildung von Beratungsfertigkeiten kann die Theorie der kognitiven Dissonanz (FESTINGER 1957) als Erklärungsmodell für bestimmte Lernprozesse herangezogen werden.
Unter Dissonanz wird ein Zustand verstanden, der dann eintritt, wenn ein Individuum sich mit zwei Informationen über sein Verhalten auseinandersetzen muß, die miteinander unvereinbar sind.
Da der Zustand der kognitiven Dissonanz Spannungen erzeugt, also psychisch unangenehm ist, besteht im Individuum zumeist ein Bestreben, diesen Zustand aufzulösen, entweder durch Änderung einer von beiden Informationen oder durch Aufnahme neuer Kognitionen.

Die Inkonsistenz von Meinung/Einstellung und Handlung liegt im Training zur Gesprächsführung beispielsweise in folgender Form vor:

> "Als Berater bin ich der Ansicht, daß der Klient ein Ratsuchender ist. Er ist in erster Linie an meinen Ratschlägen interessiert, möchte meine Ansichten und Vorstellungen gern kennenlernen. Dazu benötige ich vorerst eine Reihe von Informationen, die ich mir durch gezielte Fragen hole."
> Das Kennenlernen dieser Interaktionsanalyse in Verbindung mit dem praktischen Einsatz bestimmter Verhaltensweisen sowie eine Gruppendiskussion, die sich selbst um die Verwirklichung klientzentrierter Verhaltensweisen bemüht, führt in diesem Fall zu einer Dissonanz. Es besteht eine Inkonsistenz zwischen Einstellung und Handlung.

So ist es denkbar, daß angehende Berater auf diesem Wege - dem Training von Einzelfertigkeiten - zu einer kognitiven Dissonanz gebracht werden können, die sie zwingt, ihr Verhalten entweder in die eine oder andere Richtung zu verändern. In diesem Fall also entweder ihre Einstellung zu ändern oder aber die gelernten Verhaltensweisen aus dem bestehenden Verhaltensrepertoire wieder zu streichen.

Diese Vorgehensweise mag sehr schnell in den Verruf einer "Sozialtechnologie" kommen. Nun, wie sieht der umgekehrte Fall aus?
Im umgekehrten Fall muß man sich bemühen, den angehenden Berater durch Reflexion und Diskussion (Beeinflussung und Manipulation?!) zu einer Einstellungsänderung zu bringen. Wobei es noch offen ist, wie eine derartige Einstellungsänderung gemessen werden soll, im Sinne von: wann merkt man, daß sie eingetreten ist?

Doch selbst, wenn man dies einmal dahingestellt sein läßt, so hilft es dem angehenden Berater nicht weiter, seine Einstellung geändert zu haben, wenn er nicht gleichzeitig vermittelt bekommt, wie dies in der speziellen Beratungssituation ausgedrückt werden muß.

Die Annahme, die Einstellung ist das Wichtigste,trügt! Die Entwicklung des ROGERSschen Ansatzes zu einer reinen "Hm-Hm-Technik" in den letzten Jahren mag als ein Beleg dafür gelten, daß hier die Auseinandersetzung mit der Literatur fetischisiert wurde, eine angemessene Umsetzung in die Praxis aber in nicht ausreichendem Maße erfolgte.

Der hier vorgeschlagene Weg,eine Einstellungsänderung über eine veränderte Verhaltensweise herbeizuführen, konnte gerade für den Bereich der Beraterausbildung bereits nachgewiesen werden (IVEY 1968; 1976).

Insgesamt handelt es sich dabei um eine modifizierte Übertragung des Lehrverhaltenstrainings (Microteaching) auf das Beraterverhaltenstraining (Microcounseling) (Klinzing 1974 ; 1976).

Um den Prozeß der Einstellungsänderung zu ermöglichen, müssen im Rahmen der Ausbildung die Prämissen einer Beratung das Ausbildungsklima bestimmen. Das heißt, die Ausbildung muß (analog zur Beratung) durch folgende Grundbedingungen gekennzeichnet sein:

- Die Lernenden müssen unbedingte positive Wertschätzung erfahren.
- Die Lernenden erleben ein einfühlendes Verständnis für ihre subjektive Realität.
- Die Lernsituation muß als echt erlebt werden; das bezieht sich sowohl auf die Mittrainierenden wie auch auf den Ausbildenden.
- Die Lernatmosphäre muß als angstfrei erlebt werden.

Gegenstand der Ausbildung ist sowohl die Praxis der Beratung als auch die Lernsituation selbst. Der Lernende in der Ausbildungssituation wird gewissermaßen mit dem Klienten der Beratungssituation verglichen bzw. gleichgesetzt.

Dabei ermöglichtdie Aneignung der vorliegenden Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen nicht nur eine Erweiterung und Differenzierung des eigenen Verhaltensrepertoires,sondern auch eine zunehmende Einfühlung in die menschliche Interaktion.
So eklektisch und willkürlich die Kategorien der vorliegenden Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen auch sein mögen, so bietet ihr Erlernen doch die Möglichkeit, die eigene Wahrnehmung einer Überprüfung zugänglich zu machen, sie damit eigentlich erst greifbar und hinterfragbar zu machen. Wie wichtig dies ist, wird aus dem zuvor schon zitierten Grundsatz von ROGERS deutlich:
"Für einen Menschen bedeutet 'Realität' seine Wahrnehmung dieser Realität."
Ausbildung in der klientzentrierten Beratung heißt dann: Lernen zu erfassen, wie die eigene Wahrnehmung von Realität aussieht.

KATEGORIENABLEITUNG

In den vorangegangenen Ausführungen zur Selbst-Theorie von Carl ROGERS wurde deutlich, daß nach diesem Beratungskonzept der Klient in seiner Gesamtheit erfaßt werden soll. Daraus leiten sich folgende Kategorien ab:

- Äußerungen des Klienten, die sein Empfinden, sein Fühlen und sein Selbsterleben betreffen (Kategorie 13).
- Äußerungen des Klienten, die sein Erleben betreffen, in denen er mitteilt, was er getan hat, tut bzw. was mit ihm geschieht, was ihm widerfahren ist oder widerfährt (Kategorie 15).
- Äußerungen des Klienten, in denen er seine Ansichten und Meinungen mitteilt, in denen er seine Vermutungen äußert. Äußerungen, in denen er Stellung zu sich oder etwas oder jemand bezieht, in denen er mitteilt, wie er etwas sieht (Kategorie 17).

Neben diesen drei Grundformen der Mitteilung wurden bestimmte Verhaltensweisen bestimmten Kategorien zugeordnet bzw. diese daraus abgeleitet:

- Äußerungen des Klienten, in denen er seine Absichten und Wünsche, seine Ziele und sein Hoffen, aber auch seine Zweifel, sein Sich-selbst-Fragen mitteilt (Kategorie 14).
- Äußerungen des Klienten, in denen er über etwas oder andere berichtet, ohne sich selbst dabei einzubeziehen (Kategorie 16).

In der Beratungssituation spielt der Berater sowie die Situation selbst eine nicht zu unterschätzende Rolle. Daraus ergibt sich ebenfalls eine Kategorie:

- Äußerungen des Klienten, die sich auf den Berater und/oder die Beratungssituation beziehen (Kategorie 18).

Für die Erfassung eines Beratungsgesprächs ist es weiterhin wichtig, festzuhalten, wann der Klient "bejahend" bzw. "bestätigend" (z.B. durch "mhm") auf den Berater eingeht bzw. reagiert.

- Äußerungen des Klienten, die noch keine verbale Aussage darstellen, im Sinne eines einfachen Bejahens (Kategorie 12).

Sowie die nichtzuordbaren Satzanfänge, das Zögern, Stottern etc. sowie die Gesprächspause (Kategorie 11 und 10).

Bei den Kategorien zum Beraterverhalten wurde davon ausgegangen, daß es sich sowohl um Aktion als auch um Reaktion handeln kann, und daß diese sowohl direktiv, fordernd als auch nichtdirektiv formuliert werden kann. Daraus ergeben sich:

- Äußerungen des Beraters, die lediglich feststellend auf das vom Klienten Gesagte eingehen, die versuchen, ihn zu verstehen, ohne dabei das Gespräch deutlich in eine vom Berater gewünschte Richtung zu strukturieren (Kategorie 23).
- Äußerungen des Beraters, die vertiefend auf das vom Klienten Gesagte eingehen, indem sie versuchen, den Klienten dazu zu bringen, bestimmte Aspekte zu vertiefen und weiterzuführen (Kategorie 24).
- Äußerungen des Beraters, die fragend auf das vom Klienten Gesagte eingehen (Kategorie 25).

- Äußerungen des Beraters, in denen er Stellung bezieht zu dem, was der Klient gesagt hat. Äußerungen in denen der Berater Vorschläge, Wertungen und Interpretationen bringt (Kategorie 26).
- Äußerungen des Beraters, in denen er zur Beratungssituation selbst Stellung nimmt (Kategorie 27).
- Äußerungen des Beraters, in denen er Mitteilungen über sich selbst gibt (Kategorie 28).

Analog zu den Klientenkategorien ergeben sich noch:

- Einfache, nicht explizit ausformulierte Bestätigungen im Sinne eines "Ja" und "Mhm" (Kategorie 22).
- Nichtzuordbare Satzanfänge, Zögern, Stottern etc. (Kategorie 21),
- sowie die Gesprächspausen (Kategorie 20).

Die hier dargestellte Ableitung sowie die Kategorien dieses Systems stellt eine Möglichkeit dar, Beratungsgespräche zu erfassen. Zugleich ist sie ein "Offenbarungseid", denn sie gibt auch an, wie grob das Kategorienraster ist, mit dem hier gearbeitet werden soll, denn es wird zugleich ersichtlich,was alles nicht erfaßt wird (vgl. ZIFREUND 1973.S.1).

Die hier abgeleiteten Kategorien tauchen im Rahmen dieser Interaktionsanalyse in einer bestimmten und damit auch interessengeleiteten Anordnung auf. In der Annahme, daß Beratungsgespräche zwischen den Polen Beraterzentrierung und Klientenzentrierung verlaufen, wurde folgende Anordnung vorgenommen:

Berater	Berater/Situation	(18)	Beraterzentriert
	Meinung/Vermutung	(17)	
Vorgänge	Äußeres/Andere	(16)	
	Handlung/Erleben	(15)	
Klient	Suchen/Wünschen	(14)	
	Selbstempfinden	(13)	
----------	----------	----------	Klientenzentriert
Klient	Feststellend	(23)	
	Vertiefend	(24)	
Vorgänge	Fragend	(25)	
	Meinend	(26)	
Berater	Situation/Klient	(27)	
	Berater von sich	(28)	Beraterzentriert

Dieses Modell stellt drei Bereiche dar: KLIENT, VORGÄNGE und BERATER. Der Bereich BERATER umfaßt alle Verhaltensweisen, die stärker "außenorientiert"sind, beim Berater sind es die Kategorien 27 und 28, die den Bereich erfassen, in welchen er von sich spricht, seine Schwierigkeiten mit dem Klienten oder der Situation, indem er seine Ansichten dazu mitteilt.
Beim Klienten sind es neben den beraterorientierten Fragen und -äußerungen auch die Äußerungen der Kategorie 17 (Meinung/Vermutung), da es sich um eine Verhaltensweise handelt, in der der Klient sich in erster Linie vor dem Berater darstellt, rechtfertigt, Begründungen und Erklärungen abgibt u.ä.

Der Bereich VORGÄNGE umfaßt alle Verhaltensweisen, in denen der Klient Handlung/Erleben mitteilt bzw. über andere und deren Handeln spricht, berichtet oder erzählt.
Beim Berater sind es die Verhaltensweisen des Fragens und Meinens,zumeist beziehen sie sich auf die vom Klienten vorgebrachten Vorgänge. Der Berater möchte etwas wissen über bestimmte Tatbestände, er nimmt Stellung zu dem,was der Klient vorgebracht hat.

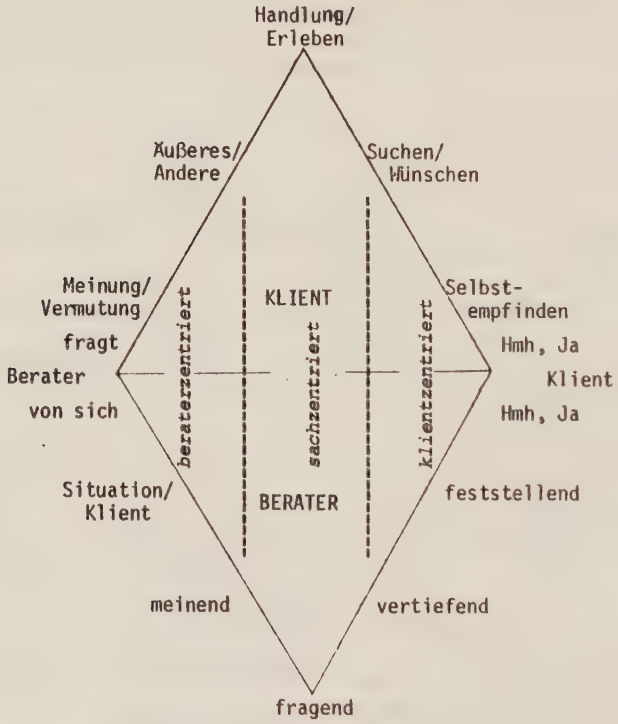
Der Bereich KLIENT umfaßt alle Verhaltensweisen, in denen der Klient Über sein eigenes Verhalten und die Gefühle, die dazu in Beziehung stehen, spricht sowie die Aspekte des Suchens, Wünschensund Wollens.
Beim Berater sind es die Verhaltensweisen, in denen er sich weitgehend bemüht,auf die Äußerungen des Klienten einzugehen, ohne sich selbst dabei in den Vordergrund zu spielen.

Nicht aufgenommen wurden in dieses Modell die Kategorien 10,11,12 sowie 20,21,22. Ihre Anordnung in der Mitte des Modells ergibt sich aus Gründen der Praktikabilität. Das Modell selbst enthält nur die drei Bereiche: "Klient", "Vorgänge", "Berater", die für die Klientenkategorien und für die Beraterkategorien vorkommen. Da der Interaktionswechsel, der Übergang von einem Sprechenden zum nächstfolgend Sprechenden zumeist über eine Gesprächspause (als Kat.10 bzw. 20) erfolgt, ist es sinnvoll, diese Kategorien in der Mitte zwischen beiden Bereichen, also zwischen den verbalen Klienten- und Berateraussagen anzuordnen. Da die Kategorien Zögern, Stottern der Pause ähnlich sind, wurden sie jeweils benachbart hierzu angeordnet. In logischer Folge wurde die nichtverbale, nicht explizit ausformulierte Bejahung daneben geordnet.
So ergibt sich eine Kategorienfolge von"0" (Schweigen/Pause) bis hin zu "8" (Beraterzentriert), die sowohl für die Klienten- als auch für die Beraterkategorien gilt.

HINWEIS! Die Beraterkategorien 23 bis 26 wurden bewußt in der Form des Partizip Präsens gewählt. Zum einen wird dadurch eine Verwechslung mit den Klientenkategorien verhindert, zum anderen wird dadurch deutlich, daß die Beraterkategorien in erster Linie wiedergeben bzw. Ereignisse erfassen, die als Reaktion auf eine Klientenverhaltensweise aufgefaßt werden. Die Kat.26 (Meinend) bedeutet somit: Der Berater geht meinend auf eine Klientenäußerung ein. Analog zu 25 (Fragend): Der Berater geht Fragend auf eine Klientenäußerung ein. Die Kategorien 27 und 28 weichen von dieser Regelung ab, da sie Verhaltensweisen erfassen, die nicht in erster Linie eine Eingehen auf Klientenäußerungen darstellen, sondern stärker die Aktion des Beraters widerspiegeln.

DAS NON-DIREKTIVE DREIECK

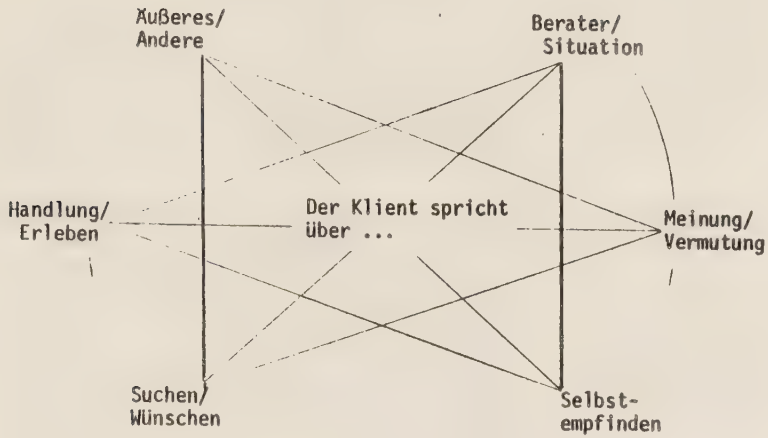
In Anlehnung an das themenzentrierte Dreieck von Ruth COHN (COHN 1973) läßt sich die Kategorienabfolge zur Analyse von Beratungsgesprächen in zwei Dreiecken an- und zuordnen.



Dieses Modell verdeutlicht wiederum die Polarität von Beratungsgesprächen. In ihrer Zuordnung läßt sich erkennen, wo der klientzentrierte, der vorgängezentrierte (sachzentrierte) und der beraterzentrierte Verhaltensbereich liegt.

Eine kummulative Verteilung der Kategorien eines Beobachtungsabschnitts in dieses Modell läßt Aussagen über die Gesprächszentrierung zu.

KATEGORIENKREIS ZUM KLIENTENVERHALTEN



Der hier dargestellte Kreis der Kategorien zum Klientenverhalten hat lediglich modellhaften Charakter und dient dem besseren Verständnis, ohne zugleich den Anspruch zu erheben, damit auch ein vollständiges Erklärungsmodell für Klientenaussagen liefern zu können.

Der Klient steht im Mittelpunkt dieses Kreises und "ruft" einzelne Verhaltensweisen ab. Er befindet sich in einem Prozeß, das heißt, einzelne Klientenverhaltensweisen ziehen wiederum andere nach sich.
So führt beispielsweise die Interpretation (die Meinung/Vermutung) von Wahrnehmungen möglicherweise zu bestimmten Empfindungen, die konkrete Absichten nach sich ziehen, welche sich in Handlungen ausdrücken.

Der Kreis macht die Komplexität der verschiedenen Abfolgemöglichkeiten von Klientenverhalten deutlich.

KATEGORIENBESCHREIBUNG ZUR GESPRÄCHSANALYSE

(Kurzfassung)

Zum besseren Verständnis des folgenden Textes ist hier eine Kurzfassung der Kategorien zur Gesprächsanalyse abgedruckt. Zu einem späteren Zeitpunkt werden die Kategorien ausführlich und mit einer Reihe von Beispielen erläutert. Diese Kurzfassung gibt einen Oberblick und soll in die Lage versetzen, den daran anschließenden Gesprächsausschnitt mit Hilfe dieser Kategorien zu erfassen, ihn zu kodieren.

18. Berater/Situation: Fragen an den Berater, aus denen hervorgeht, daß der Klient eine Antwort erwartet. Verständnisfragen, die sich auf Berateräußerungen beziehen. Äußerungen des Klienten über die Beratungssituation und/oder den Berater, dies können sowohl positive, negative als auch neutrale Bemerkungen sein.

17. Meinung/Vermutung: Gibt der Klient seinen Wahrnehmungen bestimmte Deutungen, Interpretationen etc., so liegt Kat. 17 vor. Hier teilt der Klient mit, wie er etwas sieht, wie er zu etwas oder sich steht. Auch das Bewerten von Sachverhalten, Anderen sowie sich selbst gehört hierher.

16. Äußeres/Andere: Berichtet der Klient über äußere Sachverhalte oder andere Menschen, über Begebenheiten, bei denen sein eigenes Verhalten oder Erleben bzw. die Bedeutung dieser Sachverhalte für ihn Ausgeklammert wird, so liegt Kat.16 vor.

15. Handlung/Erleben: Wenn der Klient berichtet oder erzählt und dabei sich selbst nicht außer acht läßt, so liegt die Kat.15 vor. Wichtig ist, daß hier die eigene Gefühlswelt, das Empfinden außerhalb gelassen wird.

14. Suchen/Wünschen: Wenn der Klient Hoffnungen, Wünsche, Absichten oder Ziele äußert, so wird 14 kodiert. Es spielt dabei keine Rolle, worauf sich diese Absichten, Wünsche etc. beziehen. Äußerungen des Klienten, in denen er sich selbst fragt, nach Zusammenhängen sucht etc. werden gleichfalls als Kat.14 kodiert.

13. Selbstempfinden: Wenn der Klient mitteilt, wie er etwas erlebt, was er empfunden oder gefühlt hat, so wird Kat.13 kodiert.Es spielt dabei keine Rolle worauf sich diese Empfindungen beziehen, in welcher Zeit (also Vergangenheit, Gegenwart etc.) diese Empfindungen mitgeteilt werden.

12. Hmh/Bejahungen: Wenn der Klient in irgendeiner Form bejahend auf die Äußerungen des Beraters eingeht bzw. wenn der Klient durch ein"Mhm"zu verstehen gibt, daß er den Ausführungen des Beraters zuhört, so wird Kategorie 12 kodiert.

11. Zögern/Stottern: In diese Kategorie fallenalle Klientenäußerungen, die noch nicht zuordbar sind wie z.B."Ja,""also" sowie andere Formen des Zögerns und/oder Stotterns.

10. Pause: Entsteht während oder nach einer Klientenäußerung eine Pause, so wird Kat.10 kodiert.

20. Pause: Entsteht während oder nach einer Berateräußerung eine Pause, so wird Kat.20 kodiert.

21. Zögern/Stottern: In die Kat.11 fallen alle Berateräußerungen, die noch nicht zuordbar sind wie z.B."Ja,""also"sowie andere Formen des Zögerns und/oder Stotterns.

22. Hmh/Ja: Kodiert werden hier alle verbalen Äußerungen des Beraters, die eingehenden, ermutigenden, auffordernden Charakter haben, ohne schon eine inhaltliche Aussage darzustellen.

23. Feststellend: Diese Kategorie liegt vor, wenn der Berater sich in einer Weise äußert, die zwar einen Bezug zum bisher Gesagten enthält, aber keine neuen Gesichtspunkte ins Gespräch bringt. Dazu zählen: Das Umschreiben, dabei wird lediglich mit anderen Worten widergegeben, was der Klient zuvor gesagt hat. Zusammenfassungen, dabei werden mehrere vom Klienten tatsächlich genannte Tatbestände, Ziele, Meinungen oder Empfindungen gekürzt wiedergegeben. Das Klären, dabei versucht der Berater,das dem Klienten Wichtige festzustellen sowie das sogenannte Spiegeln, bei dem der Berater in Worte kleidet, was für Empfindungen in der Äußerung des Klienten mitschwingen.

24. Vertiefend: Anknüpfend an das, was der Klient bereits gesagt hat, wird das Gespräch vorangetrieben. Hierher gehören: Gegenüberstellungen, dabei werden verschiedenen Aussagen, Meinungen Standpunkte, Wünsche etc. miteinander in Beziehung gesetzt. Das Weiterführen, dabei wird auf eine Klientenaussage eingegangen mit dem Ziel, daran noch weiterzuarbeiten, etwas zu vertiefen, etwas hervorzuholen, ohne aber zu bohren oder auszufragen. WünscheZiele, dabei werden die Absichten, Wünsche, Hoffnungen etc. die in einer Klientenaussage mitschwingen in Worte gefaßt. Nachfragen, dabei geht es um die Aufforderung, etwas deutlicher, ausführlicher darzustellen, nicht mit der Absicht, daß der Berater etwas besser versteht, sondern mit der Absicht, dem Klienten zu mehr Klarheit zu verhelfen.

25. Fragend: Mit Ausnahme des Nachfragens und der weiterführenden Frage gehören alle anderen Frageformen hierher. Die Alternativfrage, die einengt und dem Klienten nur zwei Antwortmöglichkeiten läßt. Die Suggestivfrage, bei der die Antwort durch den

Berater mit vorgegeben wird, die offene Frage, bei der der Berater dem Klienten helfen will, über ganze Komplexe nachzudenken und die enge Frage, im Sinne von ausfragen, ausforschen; dabei steckt zumeist ein deutliches Informationsinteresse auf Seiten des Beraters.

26. Meinend: Teilt der Berater seine Meinung, seine Ansichten über das Problem des Klienten bzw. über das, was der Klient bisher gesagt hat, mit, so liegt die Kat.26 vor. Hierher gehören auch Ratschläge und Interpretationen sowie Bewertungen des Beraters.

27. Situation/Klient: Teiltder Berater seine Meinung, seine Ansichten über die Beratungssituation bzw. den Klienten in dieser Beratungssituation mit, so wird die Kat.27 kodiert. Hierher gehören auch Schwierigkeiten im Umgang mit dem Klienten oder dessen Problem. Manchmal auch Formalia. Die Verständnisfrage des Beraters, bezogen auf eine zuvor geäußerte Klientenbemerkung, wird hier gleichfalls kodiert.

28. Berater von sich: Kommt der Berater vom Klienten weg und beginnt über sich zu sprechen, so liegt die Kat.28 vor. Dies geschieht durch Übertragen eigener Erfahrungen, Gedanken und Gefühle auf den Klienten sowie durch Identifizieren, wobei der Berater im Problem des Klienten aufgeht und es ohne Distanz fast zu seinem eigenen macht.

Beim Kodieren muß der Beobachter darauf achten, daß nicht darauf zu schauen ist, ob sich der Berater gut oder schlecht, einfühlend oder weniger einfühlend,direktiv oder nicht direktiv verhalten hat, sondern lediglich, was seine Verhaltensweise gerade darstellt.
Dies meint, daß nicht die Intention einer Aussage zu kodieren ist, sondern ihr formales Auftreten entscheidet, welche Kategorie vorliegt. Eine Berateräußerung kann noch so gut gemeint sein, sie kann sogar den "Nagel auf den Kopf treffen", doch ihre Kodierung wird formal vorgenommen und nicht nach ihrer Wirkung bestimmt.
So kann ein Berater durchaus mit einer engen Frage das Gespräch vertiefen, es vorantreiben und damit eine "gute" Absicht im Sinn gehabt haben.
Für den Beobachter ist allein entscheidend, daß der Berater eine enge Frage gestellt hat,und die ist in diesem Fall als Kategorie 25 zu kodieren.

Versuchen Sie bitte, das Übungsgespräch auf der kommenden Seite einmal zu kodieren. Ihre Aufgabe besteht darin, die einzelnen Äußerungen, zumeist eine Zeile, jeweils einer (und nur einer!) der vorliegenden 18 Kategorien zuzuordnen. Am rechten Rand befindet sich als Vorschlag die "Lösung"; decken Sie mit einem langen Streifen Papier diese Zahlenreihe zu und schreiben Sie Ihre Beobachtung auf. Jede Kategorie hat eine Nummer. Sobald Sie eine Aussage einer Kategorie zugeordnet haben, schreiben Sie die entsprechende Kategoriennummer auf.

KODIERÜBUNG 1

Im folgenden Gesprächsabschnitt sind die Sätze so notiert, daß ca. alle 3 Sekunden ein Absatz entsteht. Die Begründung der Zuordnung dieses Ereignisses, dieser Aussage zu einer bestimmten Kategorie bzw. die Begründung, warum esnur diese und keine andere Kategorie sein kann, steht rechts daneben.
K bedeutet wieder Klient; B bedeutet Berater.

K 1:	"Also mein Problem liegt im Studium	*Kat.17. - Der Klient vertritt mit dieser Aussage eine Ansicht, er äußert seine Vorstellung davon, wo sein Problem liegt. Es handelt sich in keinem Fall um Kat.15, da hier die eigene Handlung oder der Erlebensaspekt nicht benannt wird.*
K 2:	...äh...	*Kat.11. - Zögern.*
3:	Ich habe unwahrscheinlich große Konzentrationsschwierigkeiten.	*Kat.17. - Wie in K 1 vertritt der Klient wieder seine Vorstellung. Er gibt für sein Problem als ERKLÄRUNG (Kat.171) die Konzentrationsschwierigkeiten an.*
4:	Also, wenn ich lerne, also, so ein Buch lese, nicht wahr,	*Die folgenden Klientenäußerungen K 4 bis K 6 beschreiben eine Handlung, nämlich ein Buch zu lesen. Der Klient erzählt, er beschreibt. Darum bilden alle Äußerungen Kat.15.*
5:	dann komme ich meistens nur eine Seite weit oder zwei,	
6:	und dann gehen meine Gedanken in die Ferne."	
B 7:	"Wohin gehen denn ihre Gedanken?"	*Kat.25. - Der Berater engt mit dieser Frage den Klienten ein, er will etwas wissen.*
K 8:	"Wenn man das so einfach sagen könnte, also	*Kat.17. - Der Klient abstrahiert von sich und seinem Problem, er greift auf wissenschaftliche Theorien zurück. ACHTUNG! Nicht Kat.16! Denn der Klient spricht hier nicht über Äußeres/Andere.*
9:	die Psychologen sagen ja, dann liege 'ne psychische Störung vor,	
10:	und ich frage mich dann, ob ich vielleicht auch 'ne Macke habe."	*Kat.14. - Der Klient fragt sich selbst.*
B 11:	"Ja, hinter jeder Arbeitsstörung liegt eine sogenannte psychische Fehlanpassung.	*Kat.26. - Der Berater äußert seine Meinung dazu, er diagnostiziert und verallgemeinert das Klientenproblem.*
12:	Nun, das ist aber weiter nicht schlimm.	*Kat.26. - Wiederum eine Meinungsäußerung, diesmal in Form des Herunterspielens, Bewertens.*

13:	..."	*Kat.20. - Pause nach einer Berateräußerung.*
K 14:	"Früher war das nicht so, also als ich noch zur Schule ging.	*Kat.15. - Die Äußerungen K14 bis K 16 sind eine Beschreibung einer Handlung bzw. eines Erlebens. Der Klient berichtet über frühere Erlebnisse.*
15:	Damals konnte ich unheimlich viel lesen, auch schnell.	
16:	Da konnte ich bis zu fünf dicke Bücher in einer Woche lesen."	
B 17:	"Sie haben die Bücher förmlich verschlungen."	*Kat.23. - Der Berater geht feststellend auf die Klientenäußerung ein, indem er das Gesagte mit anderen Worten umschreibt, paraphrasiert.*
K 18:	"Ja, das kann man wohl sagen.	*Kat.12. - Einfaches Bejahen.*
19:	Aber heute, da fühle ich mich wie gelähmt.	*Kat.13. - Der Klient drückt aus, was er empfindet, wie er fühlt.*
20:	Immer wenn ich mich an den Schreibtisch setze ..."	*Kat.15. - Der Klient beginnt eine Handlung zu beschreiben bzw. er berichtet von dieser Situation.*
B 21:	"Das kenn' ich, wenn man dann überhaupt keine Lust mehr hat	*Kat.28. - Der Berater fängt an, von sich zu erzählen. Er überträgt eigene Erfahrungen auf den Klienten.*
22:	ein Buch aufzuschlagen."	
K 23:	"Ja, und was machen Sie dann?"	*Kat.18. - Der Klient fragt den Berater direkt, er will eine Antwort haben.*
B 24:	"Nun, ich zwinge mich, dann halt doch anzufangen,	*Kat.28. - Der Berater spricht weiterhin von sich und von seinen Erfahrungen.*
25:	und meistens geht's dann auch."	
K 26:	"Mhmhm.-	*Kat.11. - Zögerndes "Mhmhm."*
27:	...	*Kat.10. - Pause nach Klientensatz.*
28:	aber bei mir ist das doch was anderes, wissen Sie, ich finde das schlimm,	*Kat.17. - Der Klient beginnt zu debattieren, seinen Standpunkt zu rechtfertigen (ja, aber...).*
29:	schließlich muß ich doch ein Examen machen."	*Kat.17. - Fortsetzung der Meinungsäußerung in Form des Bewertens ("schlimm")und Forderns ("ich muß").*
B 30:	"Mhm."	*Kat.22. - Einfache Bejahung.*
K 31:	"Und meine Kommilitonen sind schon kurz vor den Klausuren.	*Kat.16. - Der Klient beginnt über andere zu berichten.*
32:	Die kapieren das auch alle.	*Kat.16. - Fortsetzung .*
33:	Was soll ich denn da jetzt machen?"	*Kat.18. - Die Frage ist so formuliert, daß anzunehmen ist, daß der Klient vom Berater eine Antwort will.*

B 34:	"Machen Sie doch mal einen Lesekurs, so einen wo man schneller lesen lernt!"	*Kat.26. - Der Berater macht mit dieser Äußerung einen Vorschlag, einen Ratschlag, in eine von ihm angestrebte Richtung.*
K 35:	"Ach, das hilft doch alles nichts.	*Kat.17. - Der Klient drückt seine Ansichten, seine Meinung zum Thema Lesekurs aus.*
36:	Ich möchte ja gar nicht schneller lesen lernen.	*Kat.14. - Der Klient drückt aus, was er will, in diesem Fall in negativer Form ("Ich möchte nicht"), anschließend kommt die Zielsetzung, der Wunsch in positiver Form ("Ich will..."), beides Kat.14.*
37:	Eigentlich will ich nur endlich wieder Spaß haben am Arbeiten.	
38:	..."	*Kat.10. - Pause nach einer Klientenäußerung.*
B 39:	"Jetzt erzählen Sie hier aber ganz was anderes als vorhin!"	*Kat.27. - Der Berater äußert sich direkt zur Beratungssituation und drückt seine Schwierigkeiten im Umgang mit dem Klienten bzw. dessen Art, sein Problem vorzutragen, aus.*
K 40:	"Kann sein, ich bin halt völlig durcheinander, irgendwie ganz konfus."	*Kat.13. - Der Klient drückt seine Empfindungen aus, wie er sich gerade fühlt. (Das "kann sein" zu Beginn der Äußerung wird nicht besonders kodiert.)*
B 41:	"Das dreht sich alles bei Ihnen, so daß Sie gar keinen	*Kat.23. - Der Berater geht in feststellender Form auf den Klienten ein. Er umschreibt das, was der Klient gesagt hat.*
42:	klaren Gedanken herausbekommen."	
K 43:	"Ja genau."	*Kat.12. - Bejahen.*
B 44:	"Sie sagten, wieder Spaß haben am Studium, können Sie das etwas ausführen."	*Kat.24. - Mit diesem Nachfragen geht der Berater vertiefend und weiterführend auf den Klienten ein.*

Bei dieser Kodierübung wurden die "Ja" nicht alle extra kodiert. Der Beobachter soll die "Ja"-Äußerungen am Satzanfang nur dann kodieren, wenn sie wirklich eine Zustimmung, ein Bejahen ausdrücken. Die floskelhafte Verwendung des "Ja" am Satzanfang wird in keinem Fall mitkodiert.

Nachdem Sie einmal einen längeren Gesprächsabschnitt mit insgesamt 44 Äußerungen durchgegangen sind, haben Sie sehen können, wie die Zuordnung von Ereignissen zu Kategorien vorgenommen wird.
Sie können jetzt in einem weiteren Durchgang die kursiv gedruckte rechte Blattseite abdecken und versuchen, nach eigenem Ermessen und "Können" die jeweiligen Aussagen bestimmten Kategorien zuzuordnen.

KODIEROBUNG 2

Im folgenden ist ein Gespräch abgedruckt.Ordnen Sie bitte die einzelnen Aussagen den jeweiligen Kategorien zu, auf der nächsten Seite steht der Kommentar dazu.

K 1: "Meine Frau macht mir Schwierigkeiten.

2: An sich ist es weniger meine Frau, die mir Schwierigkeiten macht, als vielmehr meine Schwiegermutter."

B 3: "Ja, mhm."

K 4: "Das ist nämlich so: Wir haben, na, vor drei Jahren gebaut. Das Haus ist etwas groß geworden, das gebe ich zu.

5: ...

6: Also meine Schwiegermutter, sie konnte die Wohnung nicht halten, in der sie 19 Jahre lang lebte. Sie ist jetzt im Altenheim."

B 7: "Ja."

K 8: "Naja, da möchte jetzt unbedingt meine Frau ihre Mutter zu uns in die Wohnung nehmen.

9: Aber ich finde, das ist ja wirklich unmöglich."

B 10: "Sie haben Angst, daß Ihre Schwiegermutter zu Ihnen in die Wohnung zieht."

K 11: "Ja, ha ich werde ja total überfahren.

12: Jetzt stellen Sie sich das doch mal vor! Würden Sie gern mit Ihrer Schwiegermutter zusammenleben?"

B 13: "Sie haben das Gefühl, Sie möchten lieber nicht mit Ihrer Schwiegermutter zusammenleben."

K 14: "Nein, also ich halte es für unmöglich.

15: Die Frau ist eine richtige Klatschbase.

16: Und die Kinder verwöhnt sie immer dermaßen."

B 17: "Sie machen sich Sorgen um das Verhalten der Schwiegermutter zu den Kindern."

K 18: "Ja, ich werde ja total beiseite geschoben.

KOMMENTAR ZUR KODIERÜBUNG 2

Im folgenden finden Sie die Kommentare zu der umseitig abgedruckten Übung. Vergleichen Sie diese mit Ihren eigenen Kommentaren!

K 1: Der Klient äußert seine Meinung, seine Ansicht, wo das Problem liegt und wer dafür verantwortlich ist; Kat.17.

2: Der Klient weitet den Problembereich aus, bleibt aber im Bereich der Äußerung von Ansichten; Kat.17.

B 3: Der Berater äußert sich nicht inhaltlich, drückt aber sein Zuhören aus; Kat.22.

K 4: Der Klient berichtet nun über eine gemeinsam ausgeführte Handlung, den Hausbau. Er spricht im "Wir"; Kat.15.

5: Die Pause folgt auf eine Klientenäußerung; Kat.10.

6: Der Klient berichtet anschließend über andere, in diesem Fall die Schwiegermutter; Kat.16.

B 7: Wie in B 3; Kat.22.

K 8: Wie in K 6; Kat.16.

9: Der Klient äußert hier stark wertend seine Ansicht zum Anliegen seiner Frau; Kat.17.

B 10: Dieses gefühlsmäßige Spiegeln dessen, was der Klient zuvor gesagt hat, hat feststellenden Charakter, der Berater bringt nichts Neues ins Gespräch, er drückt lediglich das Gefühl aus, das hinter der Klientenäußerung steht bzw. im Tonfall auch mitschwingt; Kat.23.

K 11: Neben dem einfachen Bejahen (Kat.12) tritt hinzu, wie der Klient die Situation empfindet, wie er sich dabei fühlt; Kat.13.

12: Der Klient wendet sich mit seiner Frage an den Berater, möchte gern wissen,wie der sich fühlen würde; Kat.18.

B 13: Wie B 10; der Berater umschreibt lediglich, was bislang schon gesagt wurde; Kat.23.

K 14: Der Klient bekundet seine Meinung; Kat.17.

15: Der Klient berichtet hier nicht über seine Schwiegermutter, sondern bewertet ihr Verhalten, nämlich "Klatschbase"; Kat.17.

16: Hier kann das Klientenverhalten eher als ein Berichten aufgefaßt werden; Kat.16. Wenngleich Kat.17 nicht ganz auszuschließen ist.

B 17: Der Berater spiegelt wiederum das hinter der Äußerung stehende Gefühl, ohne es in eine bestimmte Richtung zu lenken, Kat.23.

K 18: Der Klient äußert sich dazu, wie er die Situation erlebt, wie er dies empfindet; Kat.13.

K 19: Und die ganze Erziehung! Das eine Kind ist 12, das andere ist vier und eins ist sechs."

B 20: "Sie befürchten, Ihre Rolle könnte sehr nebensächlich werden und die Schwiegermutter könnte an Ihre Stelle treten, würde sich in Ihre Rolle hineindrängen. Und davor haben Sie Angst."

K 21: "Ja. Ja.
Und vor allen Dingen: Jetzt habe ich meine Frau endlich mal soweit geschafft, daß sie ein bißchen selbständig ist, und jetzt kommt wieder, kommt wieder ihre Mutter her, und dann ist meine Frau wieder das Kind, und dann beginnt wieder die alte Unterdrückung."

B 22: "Sie möchten also nicht, daß Ihre Frau wieder abhängig und unselbständig wird."

K 23: "Ja.
Ich weiß auch nicht, was ich da machen soll."

B 24: "Irgendwie sind Sie da recht ratlos."

K 25: "Ja völlig ratlos.

26: Ich weiß auch nicht.

27: Ich kann natürlich auch nicht direkt zu meiner Frau sagen: Das hat keinen Zweck.

28: Ich möchte sie da nicht verletzen. Aber ich weiß auch nicht, auf welche angenehme Art und Weise ich irgendwie diese Schwiegermutter doch abschieben könnte.

29: Das ist für mich wirklich ein Problem."

B 30: "Einerseits möchten Sie Ihre Schwiegermutter unbedingt loswerden, andererseits wollen Sie Ihre Frau nicht verletzen.

31: Das ist so verwirrend, so unklar für Sie."

K 32: "Ja, absolut unklar.

33: Ich meine, zur Zeit haben wir sowieso noch finanzielle Sorgen, und da möchte ich nicht auch noch damit kommen.

34: Aber andererseits ist es so: Die Schwiegermutter hat ihre Wohnung im Altersheim schon gekündigt. Und sie muß da jetzt raus. Andererseits, gut, wir haben zwei Zimmer frei.

35: Aber lieber vermiete ich an eine, an so eine Kommune, aber an die Schwiegermutter nicht."

B 36: "Es wäre eine große Belastung für Sie, mit der Schwiegermutter zusammen zu wohnen. Sie suchen jetzt nach einer Lösung."

K 37: "Ja, wie ist denn das, ich weiß ja nicht: Wenn ich nicht zurechtkomme mit meiner Frau, wäre es vielleicht möglich, daß ich sie mal mit hierherbringe, daß wir es hier bei Ihnen besprechen? Sie wissen vielleicht ein paar Argumente mehr als ich."

K 19: Der Klient schildert hier vornehmlich Äußeres und Andere; darum Kat.16.

B 20: Der Berater greift auf alles bisher Gesagte zurück und spiegelt es dem Klienten in zusammenfassender Form; Kat.23.

K 21: Nach einer einfachen Bejahung; Kat.12,
folgt eine Beschreibung der Frau und ihrer Probleme (zwar aus der Sicht des Mannes und aus der Sicht seiner Meinungen und Erklärungen), doch in jedem Fall eine Äußerung über andere; darum Kat.16.
Der letzte Satz hingegen drückt eine echte Meinung zum Gesamtproblem aus und wird darum als Kat.17 kodiert.

B 22: Einfache Paraphrase, einfaches Umschreiben des Beraters; Kat.23.

K 23: Nach einer einfachen Bejahung; Kat.12,
fragt sich der Klient selbst, was er machen soll; Kat.14.

B 24: Einfaches Spiegeln der Gefühle, der Empfindungen; Kat.23.

K 25: Einfache Bejahung; Kat.12.

26: Es folgt ein sich selbst-Fragen in gekürzter Form ("Ich weiß auch nicht" heißt ja soviel wie: "Ich frag' mich, was ich tun soll."); Kat.14.

27: Danach zieht sich der Klient auf ein Dogma zurück im Sinne von: "Das geht nicht!", "Sowas kann ich nicht tun!"; Kat.17.

28: Hier formuliert er in negativer Form seine Wünsche/Absichten: "Ich möchte nicht verletzen"; Kat.14.

29: Der Klient vertritt die Ansicht, daß dies sein Problem sei, das ist wenigstens im Moment seine Meinung; Kat.17.

B 30: Der Berater stellt die verschiedenen Klientenäußerungen einander gegenüber; Kat.24.

31: Die Spiegelung der Klientengefühle stellen lediglich den momentanen Gefühlszustand des Klienten fest; Kat.23.

K 32: Einfaches Bejahen; Kat.12.

33: Obgleich hier eine Meinung den Satz einleitet, wird alles als Wunsch erfaßt ("Ich möchte nicht noch damit kommen."); Kat.14.

34: Es folgen Äußerungen über die Schwiegermutter; Kat.16.

35: Hier wird ein Wunsch, eine Absicht formuliert; Kat.14.

B 36: Beide Sätze des Beraters stellen lediglich fest, was ist; sie paraphrasieren die Klientenaussage; Kat.23.

K 37: Dieses "Ja" am Satzanfang wird nicht als Bejahung kodiert, denn es stellt lediglich eine Satzeingangsfloskel dar. Der Rest der Klientenaussage richtet sich direkt an den Berater mit der Intention einer Antwort; Kat.18.

B 38: "Einerseits wollen Sie mit Ihrer Frau sprechen, aber Sie befürchten, daß Sie dabei unterliegen könnten."

K 39: "Ja, das kann schon sein."

B 40: "Ich frage mich, ob ich Ihre Situation so gut kenne, wie Sie und Ihre Frau. Immerhin könnte ich wohl eine Atmosphäre schaffen, in der man ruhig und offen miteinander reden kann."

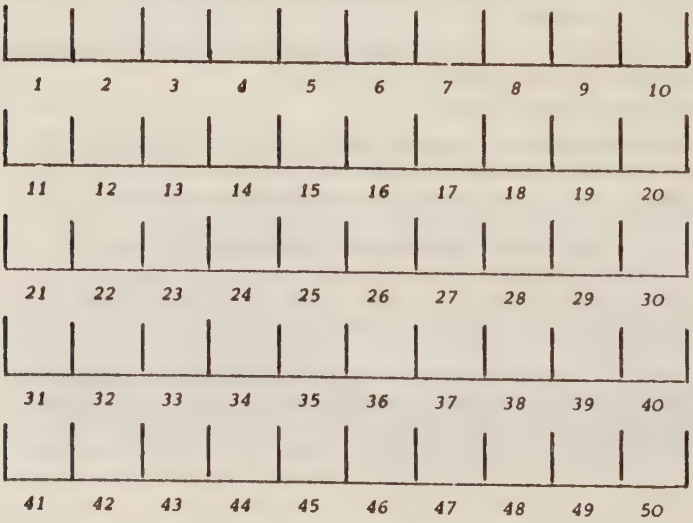
K 41: "Also Sie meinen, ich sollte jetzt erst mal versuchen, allein mit ihr zu sprechen,
und erst dann, wenn's wirklich nicht geht, zu Ihnen kommen."

B 42: "Wenn ich Sie recht verstehe, wäre Ihnen das als erster Schritt recht angenehm."

K 43: "Ja, ich werd's mal versuchen, gut."

(Dieses Gespräch wurde entnommen: Wilfried WEBER: Wege zum helfenden Gespräch, Stuttgart 1975, S. 24)

Sie haben jetzt ein etwa zehnminütiges Gespräch mit insgesamt 43 Aussagen kodiert, haben die Aussagen/die Ereignisse bestimmten Kategorien zugeordnet.
Gehen Sie nochmals das ganze Gespräch durch und tragen Sie Ihre Kodierungen in das hier abgedruckte Formblatt ein. Auf der anderen Seite befindet sich die "Lösung", die als ein Vorschlag zu verstehen ist. Denn schriftliches Material ist schwierig zu kodieren, da die Stimmlage, Schwankungen, Zögern etc. fehlen.



B 38: Der Berater geht nicht auf die Klientenfrage ein, sondern stellt die Klientenaussagen einander gegenüber und vertieft das Gesagte; Kat.23.

K 39: Einfaches Bejahen; Kat.12.

B 40: Der Berater äußert sich zur Situation der Beratung an und für sich und gibt an, wie er die Situation zu gestalten gedenkt; Kat.27.

K 41: Der Klient drückt im ersten Teil seiner Aussage, die sich an den Berater wendet, seine Orientierung auf den Berater hin aus; Kat.18. Er fährt dann aber fort, seine Absichten und Ziele zu formulieren; Kat.14.

B 42: Der Berater beschreibt das den Klienten tragende Gefühl; Kat.23.

K 43: Der Klient drückt jetzt die Absicht direkt aus; Kat.14.

Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

(Weite Fassung)

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch

17	17	22	15	10	16	22	16	17	23
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
13	18	23	17	17	17	23	13	16	23
11	*12*	*13*	*14*	*15*	*16*	*17*	*18*	*19*	*20*
12;17	23	12;14	23	12	14	17	14	17	24
21	*22*	*23*	*24*	*25*	*26*	*27*	*28*	*29*	*30*
23	12	14	16	14	23	18	23	12	27
31	*32*	*33*	*34*	*35*	*36*	*37*	*38*	*39*	*40*
18;14	23	14							
41	*42*	*43*	*44*	*45*	*46*	*47*	*48*	*49*	*50*

KODIERÜBUNG 3

Versuchen Sie jetzt einmal das folgende Gespräch zu kodieren. Am besten Sie decken die Kategorienvorschläge (in Klammern rechts) ab und notieren Ihre Kodierung auf diese Abdeckung, sozusagen direkt daneben.

K 1: "Ja...also.. (11)

2: ich hab' an Sie mal 'ne Frage, vielleicht können Sie mir helfen." (18)

B 3: "Mhm.Ja." (22)

K 4: "Ja, ich brauche von Ihnen mal einen Ratschlag." (18)

B 5: "Was für ein Problem haben Sie denn?" (25)

K 6: "Mein Sohn. Der raucht so viel. Also mein Sohn,der ist jetzt (16)

7: fünfzehn und raucht täglich eine Schachtel Zigaretten." (16)

B 8: "Rauchen Sie auch?" (25)

K 9: "Nein, ich rauche gar nicht. Also nicht mehr. Früher, da habe (15)

10: ich schon geraucht. Ja, doch 'ne ganze Menge, also ein,zwei (15)

11: Schachteln am Tag hab' ich schon geraucht." (15)

B 12: "Früher haben Sie viel geraucht, jetzt aber nicht mehr." (23)

K 13: "Ja." (12)

B 14: "Also ich rauche ja gar nicht, ich habe auch noch nie geraucht." (28)

K 15: "Macht Ihnen das dann gar nichts aus, wenn andere rauchen?" (18)

B 16: "Nein, wissen Sie, ich bin ein sehr willensstarker Mensch." (28)

K 17: "Ich fühle mich ganz hin- und hergerissen, manchmal werde (13)

18: richtig unruhig und nervös, so ohne Zigaretten; (13)

19: ... (10)

20: mhm ,-ja-. (11)

21: Aber ich finde das sehr gut, daß ich nicht rauche, daß ich (17)

22: so diszipliniert durchhalte. Ich meine immer, man muß seinen (17)

23: Kindern stets ein Vorbild sein, und das bin ich ja wohl." (17)

B 24: "Das finde ich gut, daß Sie Ihren Kindern ein Vorbild sein wollen, wirklich gut." (26)

K 25: "Manchmal wünsche ich mir, daß meine Kinder das merken, ich (14)

26: möchte gern, daß sie das anerkennen." (14)

B 27: "Mhm. (22)

28: ... (20)

29: 'Sie sagten gerade anerkennen, können Sie das etwas ausführen, ein Beispiel geben." (24)

K 30: "Tschä,.also.. (11)

DIE SUBKODIERUNGEN

Die Verwendung von Subkodierungen eröffnet neue Möglichkeiten, um zu weiteren und differenzierteren Aussagen über das Gesprächsverhalten zu kommen.

Bislang wurde zweistellig kodiert. Die erste Ziffer gibt mit 1 den Klienten, mit 2 den Berater an. Die zweite Ziffer (zwischen 0 und 8) gibt an, welche Verhaltensweise beim Klienten bzw. Berater vorliegt.

Eine dritte Ziffer gibt an, worauf sich die Verhaltensweise bezieht. Wird also an eine zweistellige Kodierung eine dritte Ziffer angehängt, so handelt es sich um eine Subkodierung.

Grundlage der Subkodierungen sind die verbalen Klientenkategorien zwischen 13 und 18.
Sobald der Beobachter feststellt, daß sich eine geäußerte Verhaltensweise auf eine andere Verhaltensweise bezieht, verwendet er eine der angegebenen Subkodierungen, andernfalls eine Null.
Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Beispiel:

K:"Ich bin gestern spät nach Hause gekommen." (15)

B:"Wann sind Sie denn nach Hause gekommen." (25)

Bislang wurde zweistellig kodiert, also 15 für die Klientenaussage, da sie Handlung/Erleben ausdrücktund 25 für die Beraterаussage, da sie eine Frage darstellt.
Die Klientenaussage in diesem Beispiel enthält keinen Bezug zu etwas, weder liegt ein Bezug in der Aussage, noch wird deutlich, ob sie sich auf etwas Vorangegangenes bezieht, also wird die Subkodierung 15-0 lauten.
Die Beraterаussage enthält aber einen deutlichen Bezug. Es handelt sich um eine Beraterfrage (25), die sich auf das Handeln/Erleben des Klienten bezieht, also wird 25-5 kodiert.
Der Berater hätte auf die gleiche Klientenäußerung auch beispielsweise mit einer anderen Frage reagieren können:

Beispiel:

B:"Finden Sie das schlimm?"
(25-7. Der Berater bezieht sich auf die Meinung des Klienten, fragt nach dessen Wertung.)

B:"Was sagt Ihr Vater dazu?"
(25-6. Der Berater bezieht sich auf Andere, möchte wissen, was Andere dazu gesagt haben.)

B:"Möchten Sie lieber früh nach Hause kommen?"
(25-4. Der Berater bezieht sich auf einen möglichen Wunsch, eine mögliche Absicht des Klienten.)

B:"Hatten Sie dabei Angst?"
(25-3. Der Berater bezieht sich auf ein mögliches Gefühl des Klienten.)

An diesem konstruierten Beispiel sollte deutlich werden, wie differenziert die Subkodierungen angewendet werden können. Äußerungen dieser Art wurden bislang als 25 kodiert. Mit Einführung der Subkodierungen ist es möglich, beispielsweise Fragen nach den Gefühlen von Fragen nach Meinungen zu unterscheiden.

Für den Beobachter ergibt sich daraus aber kein erschwerender Mehraufwand! Die bis jetzt gelernten 18 Kategorien werden beibehalten.

Der Beobachter lernt sozusagen nichts Neues hinzu. Er fügt lediglich beim Berater hinzu, worauf sich dessen Äußerung bezieht. Wenn dieser Bezug nicht so ohne Weiteres erkennbar ist, oder deutlich nicht vorliegt, wird ohnehin eine 0 (Null) kodiert.

Mit anderen Worten: Ohne das Hinzufügen weiterer Kategorien, können mit Einführung der Subkodierungen für die Beraterkategorien 6 x 8, also 48 Kombinationen des Beraterverhaltens erfaßt werden.

Geübte Beobachter wenden diese Möglichkeit der Subkodierung auch auf die Klientenkategorien an.
Klientenäußerungen, die einen Bezug in sich selbst, oder zu vorangegangenen Äußerungen haben, lassen sich auf diese Weise subkodieren. Solange dieser Bezug nicht vorliegt, oder nicht klar zu Tage tritt, wird eine 0 (Null) kodiert.

Beispiel: K:"Ich spüre noch jetzt meinen Ärger, wenn ich erzähle, wie wütend ich da war."

Bislang wurde diese Äußerung als 13 kodiert, da es sich um eine Aussage des Klienten handelt, in der er sein Empfinden, Fühlen, Selbsterleben mitteilt.
Mit Hilfe der Subkodierungen ist es möglich zu erfassen, worauf sich diese Äußerung bezieht; worauf sich also dieses Empfinden und Fühlen, dieser Ärger eigentlich bezieht, nämlich auf eine vorangegangene Empfindung des Klienten. In diesem Falle kodieren wir 13-3.

Beispiel: K:"Ich bin innerlich völlig zerrissen, weil ich nicht weiß, ob ich die Prüfung machen will."
(13-4. Der Klient äußert sein Empfinden mit Bezug zu einem Sich-Fragen und einem Wollen.)

K:"Ich bin sehr ängstlich, wenn ich allein durch den dunklen Park gehe."
(13-5. Der Klient äußert sein Empfinden mit Bezug zu Erleben/Vorgänge.)

K:"Ich fühle mich meinen Freunden gegenüber unterlegen und hilflos."
(13-6. Der Klient äußert sein Empfinden mit Bezug zu Anderen/Äußerem.)

K:"Ich fühle mich entmutigt, weil ich ein so schlechter Liebhaber bin."
(13-7. Der Klient äußert sein Empfinden mit Bezug zu seiner Meinung, seiner Bewertung.)

Bei den Subkodierungen für den Klienten gibt es allerdings keinen Bezug zur Kategorie 18, denn sobald hier ein Bezug vorläge, liegt ohnehin die Kategorie 18 vor.

K:"Ihre Art,meine Sätze zu wiederholen,macht mich ganz aggressiv!"
(18. Der Klient äußert sich zur Beratungssituation, zum Berater, somit liegt Kat.18 vor. In keinem Fall (!) darf hier 13-8 kodiert werden. Es handelt sich zwar um Empfindungen des Klienten, also normalerweise Kat.13, sobald diese sich aber auf den Berater beziehen,wird Kategorie 18 kodiert.

Mit Einführung der Klientensubkodierungen erweitert sich die Aussagemöglichkeit dieses Systems um 6 x 5, also 30 Kombinationen für das Klientenverhalten.
Die Subkodierungen ermöglichen so eine Differenzierung zwischen zum Beispiel: Wünschen auf der Empfindungsebene ("Ich möchte gerne mal wieder richtig heulen.") und Wünschen auf der Handlung/Vorgänge-Ebene ("Ich möchte gern in Urlaub fahren"), also einmal 14-3 und einmal 14-5.

Mit den Erklärungen zu diesen Subkodierungen sollen dem Beobachter lediglich die Möglichkeiten dieses Systems gezeigt werden. Die Kodierung im 3-sec.-Rhythmus erfordert für den wenig geübten Beobachter eine so hohe Konzentration, daß er schwerlich alle Kategorien noch zusätzlich in Form von Subkodierungen vermerken kann.

Eine bewährte Möglichkeit stellt die DOPPELBEOBACHTUNG dar.
So eine Tonband- oder gar Videoaufzeichnung eines Beratungsgesprächs vorliegt, wird diese in einem ersten Durchgang herkömmlich, also zweistellig kodiert. In einem zweiten Durchgang kann der Beobachter versuchen, an den Stellen, die ihm klar ersichtlich erscheinen, entsprechende Subkodierungen nachzutragen.

Eine andere Möglichkeit liegt in der REDUZIERTEN SUBKODIERUNG.
Der Beobachter kodiert wie bisher zweistellig, lediglich bei einer einzelnen Kategorie, z.B. der Beraterfrage (25), versucht er, die entsprechenden Subkodierungen zu vermerken. Auf diese Weise können in diesem Bereich, also der Beraterfrage, Aussagen gemacht werden, worauf sich die Fragen jeweils bezogen haben. Ob es beispielsweise Häufungen einer bestimmten Art gegeben hat.

Auch die Kopplung beider Verfahren ist zu empfehlen.
Der Beobachter fügt beim wiederholten Anschauen/Abhören der Aufzeichnung bei einer oder zwei Kategorien die entsprechenden Subkodierungen nach, die ihm einsichtig erscheinen.

In den folgenden Ausführungen sind die Beispiele in der Regel für den Berater mit Subkodierungen aufgeführt. Wenn der Beobachter bislang zweistellig kodiert, soll er sich dadurch nicht irritieren lassen. Dies ist lediglich als ein zusätzlicher Hinweis, als eine weitere Möglichkeit gedacht.

Dieses System einer Gesprächsanalyse erhebt auch keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Unabänderlichkeit. Gerade die Subkodierungen können in jede nur denkliche Richtung geändert werden. So kann es einmal von Interesse sein, z.B. herauszufinden, was für Fragen der Berater stellt. Eine Subkodierung der hier vorgeschlagenen Art ist nicht in der Lage, diese Frage zu beantworten. Hier könnte eine Subkodierung möglicherweise lauten:

25-1 enge Frage
25-2 weite Frage
25-3 Alternativfrage
25-4 Suggestivfrage
undsoweiterundsofort...

Wie kodiert wird und worauf das Schwergewicht einer Beobachtung zu legen ist, entscheidet letztlich der Betroffene selbst, also der Berater/bzw. der Klient, der gern zu differenzierten Rückmeldungen über sein gezeigtes Verhalten kommen möchte.

DARSTELLEN DER KATEGORIENABFOLGE

Die Kodierungen eines Gesprächsausschnitts können in verschiedenen Formen dargestellt werden.

Beispiel:

K 1: "Tschä...
2: also, ich möchte von Ihnen gern mal was wissen,
3: also deswegen bin ich zu Ihnen gekommen."
B 4: "Mhm."
K 5: "Sie können mir vielleicht einen Rat geben.
6: Ich glaub', meine Tochter hat 'nen Freund, das finde ich verdammt schlimm."
B 7: "Sie vermuten, daß Ihre Tochter einen Freund
8: hat und das können Sie irgendwie nicht so akzeptieren."
K 9: "Also ich habe früher ja auch mit Mädchen so
10: rumgemacht. Also ein Unschuldsengel war ich
11: bestimmt nicht, wenn ich da so zurückdenke."
B12: "Woran denken Sie denn da so gerade?"
K13: "Mit fünzehn war ich zum ersten Mal verliebt."
B14: "Dann gestehen Sie Ihrer Tochter das doch auch zu."
15: "Das ist doch was ganz anderes."
B16: "Ich glaube, damit machen Sie es sich zu einfach."
K17: "Meine Tochter ist schließlich ein Mädchen.
18: ..."

Eine Möglichkeit der Darstellung ist das Hintereinanderschreiben der Kodierungen auf ein Blatt Papier.
Im Laufe dieses Beobachtertrainings wird dazu eine Standardvorlage verwendet, in die direkt kodiert werden kann. Die Zahlen geben lediglich an, wieviele Kodierungen schon vorliegen. Ein "Hunderter"-Bogen reicht für 4 bis 5 Minuten aus.
Das Beispiel wird dann wie folgt kodiert:

11	18	18	22	18	17	23	23	15	15
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
15	25	15	26	17	26	17	10		
11	*12*	*13*	*14*	*15*	*16*	*17*	*18*	*19*	*20*

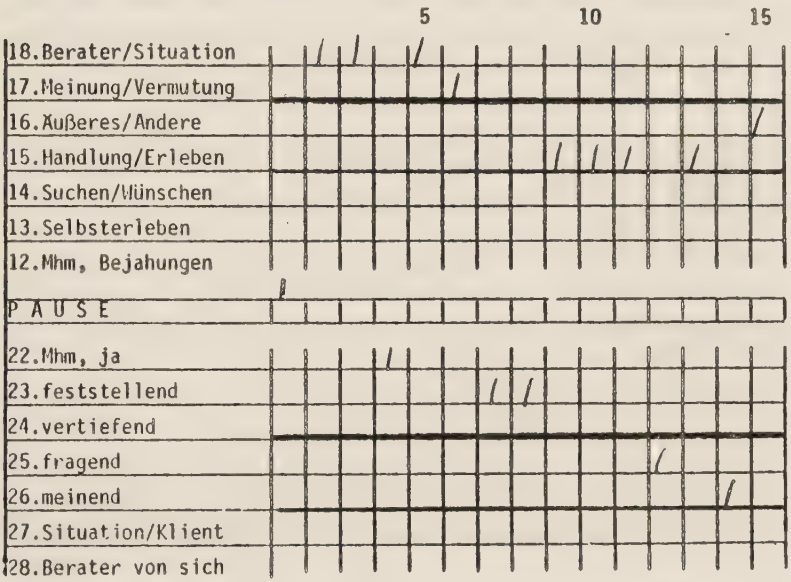
Eine andere Darstellungsform ist das "time-line-display", die zeitlich-lineare-Verlaufsdarstellung.

Hier liegt für jede der 18 Beobachtungskategorien eine Zeile vor, in die hineinkodiert werden kann. Mit etwas Übung kann direkt von der Tonband- oder Videoaufzeichnung in die Verlaufsdarstellung kodiert werden.

Die Zahlenfolge der vorangegangenen Beobachtung lautete:

Kategorienabfolge: 11-18-18-22-18-17-23-23-15-15-15-25-15-26-17-26-17-10.

Werden diese Zahlen der Reihe nach in die Verlaufsdarstellung übertragen, ergibt sich folgendes Bild:
(In der Darstellung werden nur die ersten fünfzehn Kategorien berücksichtigt.)



Bei der Pause wurde bislang zwischen einer 20 für den Berater und einer 10 für den Klienten unterschieden. Dies ist in der Verlaufsdarstellung nicht mehr nötig. Durch die graphische Darstellung wird deutlich, ob es sich beispielsweise um eine Klientenpause handelt, um eine Pause nach einem Beratersatz vor dem nächsten Klientensatz oder um eine Pause zwischen zwei Beratersätzen.
Die etwas dicker gezeichneten Linien dienen lediglich der besseren Orientierung.

Auf der vorangegangenen Seite wurde die zeitlich-lineare Verlaufdarstellung (das time-line-display) erläutert.
Auf dieser Seite erscheint noch einmal die Verlaufsdarstellung mit einer Erklärung für die Subkodierungen.

Zur Erinnerung noch einmal die
Kategorienabfolge: 11-18-18-22-18-17-23-23-15-15-15-25-15-26-17-26-17-10.

in der herkömmlichen Form.

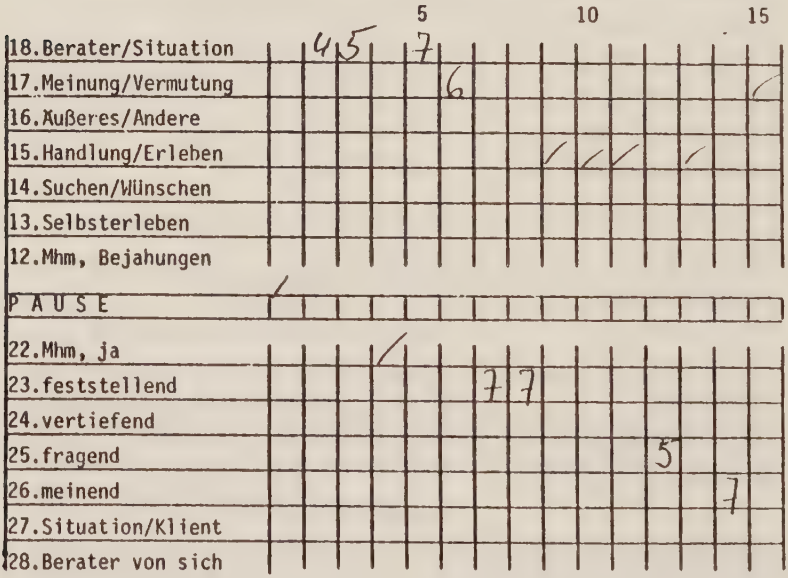
Die Subkodierungen lauten dann:

11-0; 18-4; 18-5; 22-0; 18-7; 17-6; 23-7; 23-7; 15-0; 15-0; 15-0; 25-5;

15-0; 26-7; 17-0; 26-7; 17-6; 10-0.

Oberall, wo der Bezug nicht klar erkennbar ist, wurde ein 0 (Null) kodiert.

Die Darstellung in der zeitlich-linearen Verlaufsdarstellung sieht dann so aus:
(In der Darstellung werden nur die ersten fünfzehn Kategorien berücksichtigt.)



Der Vereinfachung halber wurde anstelle der Null ein Strich gewählt.
Das Kodieren geht schneller und ist übersichtlicher.

Wie im Abschnitt Subkodierungen schon ausgeführt, kann selbstverständlich auch reduziert subkodiert werden, d.h. beispielsweise nur der untere, der Beraterbereich oder nur einzelne Zeilen des Systems.

Eine weitere Möglichkeit der Darstellung ist die reduzierte Form der Verlaufsdarstellung.
In der unten wiedergegebenen Form tauchen mit einer Ausnahme nur die Klientenkategorien auf. Hier wird kodiert, welche Verhaltensweisen der Klient gezeigt hat und auf welche Verhaltensweisen der Berater eingegangen ist. Liegt kein Eingehen des Beraters vor, so wird die unterste Zeile kodiert: "Berater ohne Bezug".

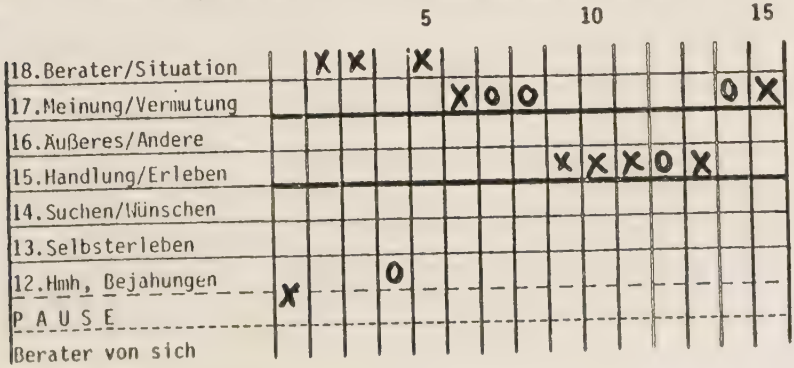
Bei dieser Darstellungsform liegt die Aussage nicht so sehr auf der Frage: "Wie geht der Berater auf den Klienten ein?", sondern auf der Frage: "Worauf geht der Berater ein?"

Zur Erinnerung hier noch einmal die ersten fünfzehn Äußerungen:

Beispiel:

K 1: "Tschä..
2: also, ich möchte von Ihnen gern mal was wissen,
3: also, deswegen bin ich zu Ihnen gekommen."
B 4: "Mhm."
K 5: "Sie können mir vielleicht einen Rat geben.
6: Ich glaub' meine Tochter hat 'nen Freund; das finde ich verdammt schlimm."
B 7: "Sie vermuten, daß Ihre Tochter einen Freund
8: hat und das können Sie irgendwie nicht so akzeptieren."
K 9: "Also ich habe früher ja auch mit Mädchen so
10: rumgemacht. Also ein Unschuldsengel war ich
11: bestimmt nicht, wenn ich da so zurückdenke."
B12: "Woran denken Sie denn da so gerade?"
K13: "Mit fünfzehn war ich zum ersten Mal verliebt."
B14: "Dann gestehen Sie Ihrer Tochter das doch auch zu."
K15: "Das ist doch was anderes."

Wird der Klient mit einem X und der Berater mit einem O bezeichnet, so läßt sich dieser Gesprächsausschnitt folgendermaßen darstellen:



KODIERÜBUNGEN 4 und 5

Um das Kodieren in die Verlaufsdarstellung zu üben, ist hier ein Kurzdialog abgedruckt, den Sie bitte ins umseitige(rechte Seite) time-line-display kodieren.
Am Anfang ist es sehr erleichternd,erst einmal die Zahlenfolge zu notieren und diese Abfolge in die Verlaufsdarstellung zu übertragen.
Auf der folgenden Seite befindet sich als Vorschlag die "Lösung".

K 1:"Mhm...
2: Also ich glaube, mein Problem liegt in meiner Kindheit, ja das
3: glaube ich. Vermutlich sogar in meiner ganz frühen Kindheit,
4: wenngleich Auswirkungen der Pubertät nicht ganz auszuschließen sind."

B 5: "Mhm"

K 6:"Es war bei uns zu Hause nämlich so, daß ich eigentlich ganz allein
7: aufgewachsen bin. Ich habe sozusagen keine Geschister gehabt. Meine
8: Eltern waren zudem beide berufstätig, so daß ich sie selten zu Ge-
9: sicht bekam und oft allein war."

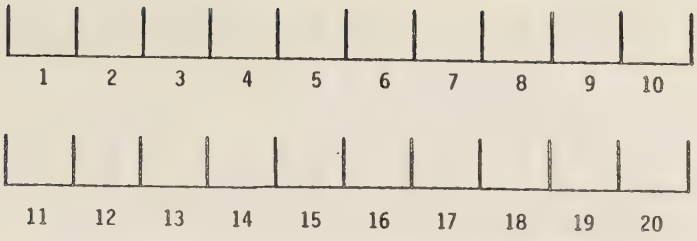
B 10:"Was haben Ihre Eltern denn für einen Beruf?"

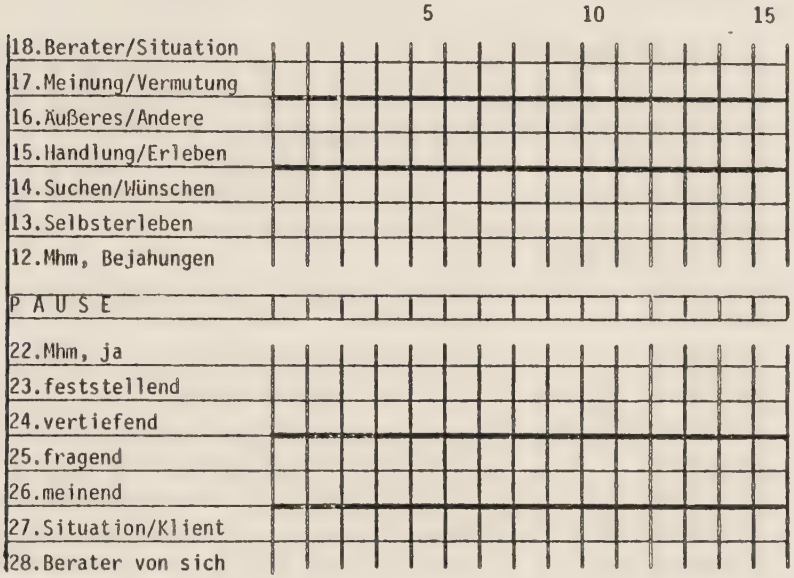
K 11:"Mein Vater ist eigentlich immer unterwegs, also auf Reisen. Er ist
12: Handlungsreisender. Ja, und meine Mutter arbeitet in einem Kaufhaus
13: als Verkäuferin, aber damals war sie an der Kasse."

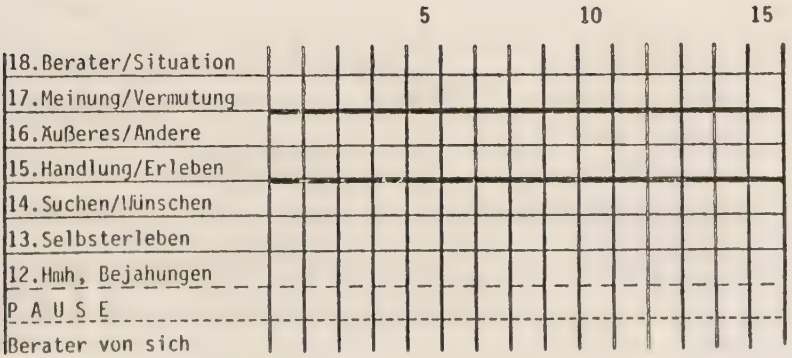
B 14:"Oh Gott, das muß ein harter Job sein, das kenn' ich, ich habe mir
15: meine Brötchen auch schon mal als Verkäuferin verdienen müssen."

HINWEIS FÜR DEN LESER!

Wenn Sie dieses Buch mehrmals bearbeiten wollen oder wenn andere auch noch damit arbeiten sollen, empfiehlt es sich,nicht das hier abgedruckte time-line zu verwenden, sondern zuvor eine Kopie anzufertigen.

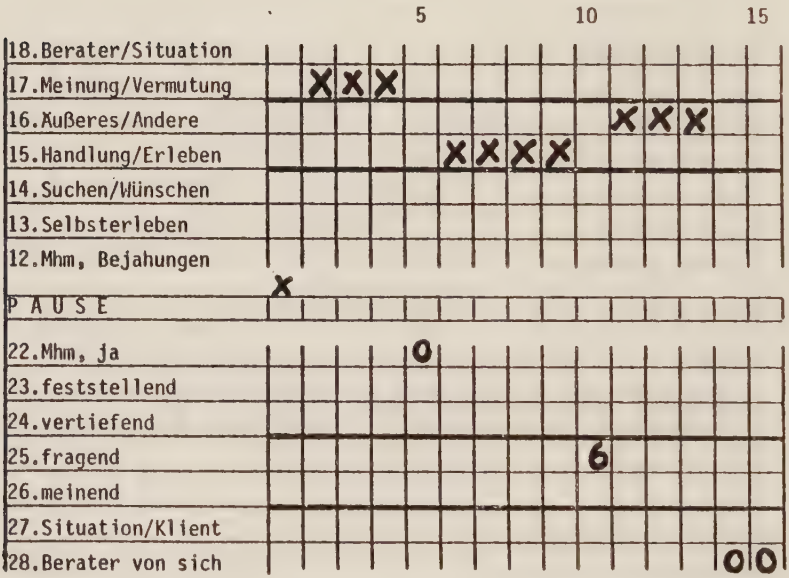

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

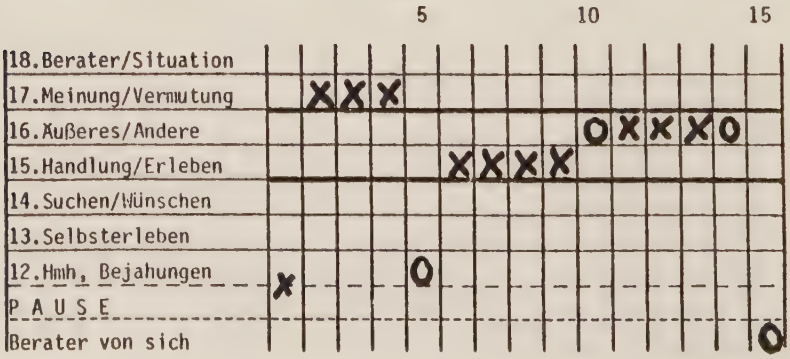

5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Mhm, Bejahungen
P A U S E
22.Mhm, ja
23.feststellend
24.vertiefend
25.fragend
26.meinend
27.Situation/Klient
28.Berater von sich


5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Hmh, Bejahungen
P A U S E
Berater von sich

11	17	17	17	22	15	15	15	15	25 6
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

16	16	16	28	28					
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20





Um noch etwas mehr Sicherheit beim Kodieren in die Verlaufsdarstellung zu bekommen, ist der Dialog der vorangegangenen Seite hier noch um weitere 15 Äußerungen fortgesetzt.

Sie können die Zuordnung der einzelnen Äußerungen zu Kategorien wie bisher vornehmen, das heißt, Sie notieren die Zahlen der jeweiligen Kategorien fortlaufend. Dazu ist auf der folgenden Seite ein Vordruck vorhanden.

Sie können aber auch schon einmal versuchen, die Äußerungen so den Kategorien zuzuordnen, daß Sie direkt in die Verlaufsdarstellung kodieren.

Vielleicht wollen Sie auch erst einmal die reduzierte Verlaufsdarstellung verwenden. Für alle Fälle befinden sich auf der folgenden Seite alle drei Vordrucke, die beim Kodieren mit dieser Interaktionsanalyse Verwendung finden.

Das Gespräch wird jetzt nicht mit B 16, sondern mit B 1 fortgesetzt.

B 1: "Naja, das ist schon lange her, daß ich Kassiererin war. Oh ja."

K 2: "Das hätte ich gar nicht gedacht, daß Sie auch einmal so einen Beruf ausgeübt hätten."

B 3: "Oh, ich habe in den letzten zehn Jahren eine Menge verschiedener Jobs gehabt.

4: Wissen Sie, unsereins hat's da nicht so einfach, etwas zu finden, was der Ausbildung entspricht."

K 5: "Mhm."

B 6: "Was für einen Schulabschluß haben Sie denn?"

K 7: "Abitur."

B 8: "Das ist gut. Warum studieren Sie dann nicht, Sie sollten studieren, in jedem Fall studieren!"

K 9: "Meinen Sie?"

B 10: "Nun, an was haben Sie denn bisher gedacht?"

K 11: "Mein Vater hat immer gesagt, ein Mädchen wie ich sei viel zu schade zum studieren."

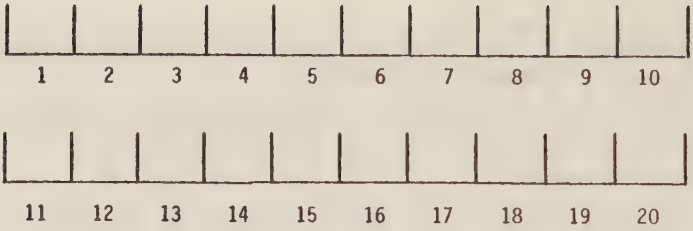
B 12: "Mhm."

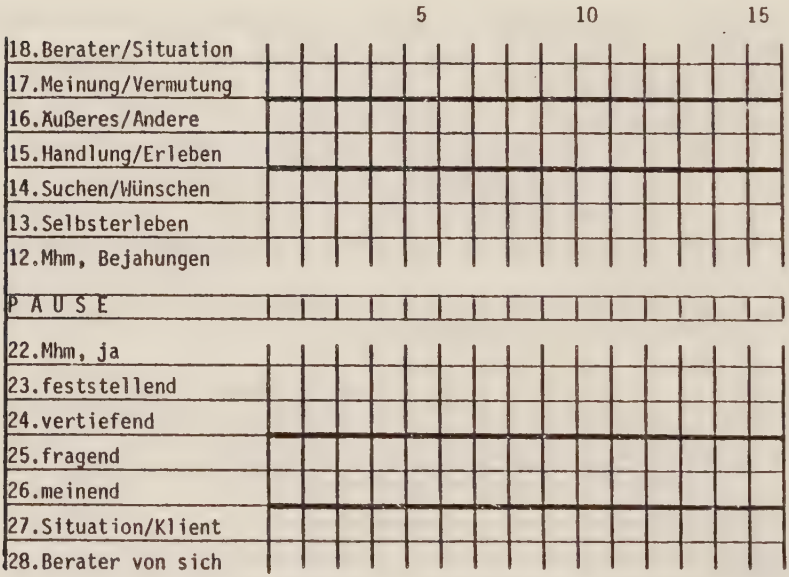
K 13: "Mein Freund, der arbeitet bei der Bank, der sagt immer, daß Frauen keinen Beruf brauchen.

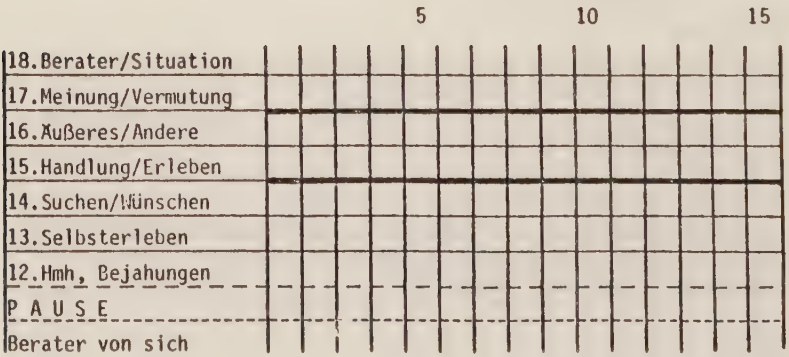
14: Er meint, wenn er mich mal heiratet, dann brauche ich sowieso keinen Beruf."

B 15: "Das hat mein Vater auch früher zu mir gesagt, weiß Gott."

Der "Lösungsvorschlag" befindet sich auf der nächstfolgenden Seite. Denken Sie daran, einen Vordruck (Kopie) zu verwenden, wenn Sie das Buch nochmals verwenden möchten!

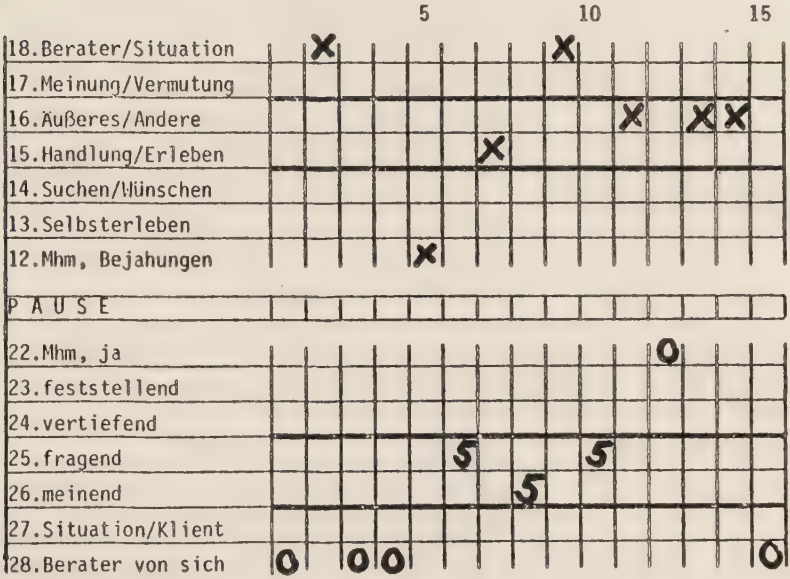

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

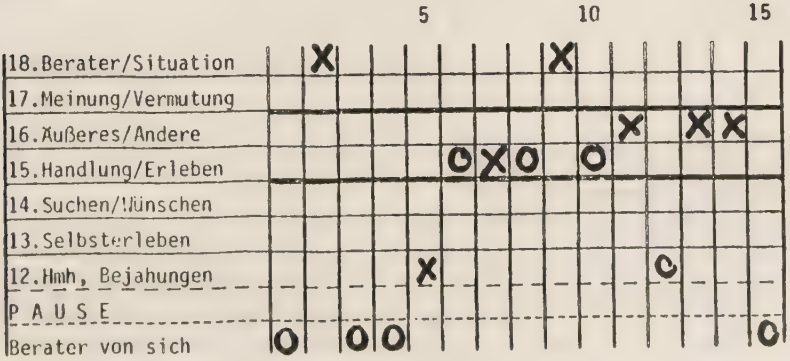

5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Mhm, Bejahungen
P A U S E
22.Mhm, ja
23.feststellend
24.vertiefend
25.fragend
26.meinend
27.Situation/Klient
28.Berater von sich


5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Hmh, Bejahungen
P A U S E
Berater von sich

28	18	28	28	12	25-5	15	26-5	18	25-5
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

16	22	16	16	28					
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20





Kategorie 18: BERATER-/SITUATIONSORIENTIERT

Zur Kategorie 18 zählen alle verbalen Äußerungen des Klienten, die sich direkt an den Berater wenden bzw. sich auf die Beratungssituation beziehen, mit der Intention, daß dieser darauf eingeht.
In erster Linie handelt es sich um Fragen des Klienten an den Berater, aus denen hervorgeht, daß der Klient eine Antwort erwartet.

Fragt Berater:
"Ich möcht' von Ihnen gern wissen, was ich tun soll."
"Sagen Sie mir doch mal, wie ich mich verhalten könnte."
"Glauben Sie, daß ich das richtig gemacht habe?"
"Können Sie mir erklären, womit das zusammenhängen könnte?"
"Sagen Sie mir mal, ist das schlimm, wenn ich mich von meinem Mann trennen will?"

auch:
"Wie oft kann ich in der nächsten Woche kommen?"
"Was brummt denn hier?"
"Darf ich hier rauchen?"

ACHTUNG! Aufforderungen und Bitten um Ratschläge und Lösungsangebote gehören ebenfalls hierher.

"Können Sie mir einen Rat geben?"
"Was würden Sie in meiner Lage tun?"
"Kennen Sie solche Gefühle?"
"Was soll ich da jetzt nur tun?"

Neben diesen häufig auftretenden Fragen des Klienten an den Berater werden hier in Kategorie 18 auch die Verständnisfragen mitkodiert, da es sich im Moment der Frage um eine Verhaltensweise handelt, die auf den Berater bzw. die Beratungssituation hin orientiert ist.

Verständnisfrage:
"Was meinen Sie mit Therapie?"
"Meinen Sie das gerade auf meinen Mann oder auf mich bezogen?"
"Was meinen Sie mit dem Wort 'Feedback'?"
"Können Sie das gerade noch einmal wiederholen?"

ACHTUNG! Nicht alle Äußerungen müssen eindeutig die Frageform aufweisen, die Bitte, etwas zu wiederholen oder alle Aufforderungen, etwas deutlicher darzustellen, um es besser verstehen zu können, gehören ebenfalls hierher.

"Sagen Sie mir jetzt nochmal, wie sich Ihre Erziehungsideale von den meinigen unterscheiden."
"Das müssen Sie mir noch ein zweites Mal erklären."

Gelegentlich kommt es vor, daß ein Klient sich positiv oder negativ über den Berater oder die Beratungssituation äußert. Diese Äußerungen werden mit unter Kategorie 18 gefaßt.

Berater/Situation:
"Sie haben eine angenehme Art, mir zuzuhören."
"Ich glaube, Sie hören mir gar nicht zu."
"Wahrscheinlich sind Sie noch zu jung, um mit dem, was ich sage, etwas anfangen zu können."
"Wenn ich hier rede, fühle ich mich wohl."
"Diese Beratung ist ganz anders, nicht so fordernd."

ACHTUNG! Hier muß der Beobachter genau aufpassen, worauf sich die einzelne Äußerung bezieht. Sätze, die mit "Ich glaube..." oder "Ich fühle..." anfangen, sind zwar Meinungs- oder Gefühlsäußerungen, werden aber als Kategorie 18 kodiert, wenn sie sich nicht auf das vom Klienten angesprochene Problem (und seine Art,damit umzugehen) beziehen, sondern eher davon ablenken und den Berater bzw. die Beratungssituation zum Thema machen.

"Ihre Fragen machen mich ganz nervös."
(Hier liegt eine Gefühlsäußerung vor, die an sich als Kategorie 13 zu kodieren wäre. Da sie sich aber auf den Berater bezieht, ist Kat.18 zu kodieren. Ebenso die folgenden Sätze.)
"Wenn ich hier rede,fühle ich mich unwohl."
"Wenn ich bei Ihnen bin, fühle ich mich viel ruhiger."
"Ich fühle mich von Ihnen völlig unverstanden."

Zur Kategorie 18 gehören also alle Äußerungen des Klienten, die sich auf den Berater und/oder die Beratungssituation beziehen, unabhängig davon, ob diese Äußerungen vorliegen in der Form des

- Meines, Glaubens, Vermutens, Bewertens;
- Empfindens, Fühlens;
- Wünschens, sich-Fragens.

"Ich frag'mich, warum ich Ihnen das alles erzähle."
"Ich wünsche mir, daß Sie anders auf mich eingehen."
"Ich habe nicht den Eindruck, daß Sie mir weitergeholfen haben."
"Sie können mich ganz nett auf die Palme bringen mit Ihrem Schweigen."
"Ich glaube, unsere Zeit ist um."

Zusammenfassungen des Klienten, die an den Berater gerichtet sind und sich auf das Beratungsgespräch beziehen, werden ebenfalls als Kategorie 18 kodiert.

Zusammenfassungen:

"Wenn ich das mal so zusammenfassen will, was heute so gelaufen ist,..."
"Erstens ging es heute also darum, ..."
"Wenn ich nochmal festhalte, was ich gesagt habe."

ACHTUNG! Abgrenzung zu den anderen Kategorien

Ein floskelhaftes "Verstehen Sie" deutet nicht immer auf eine 18 hin, wenn es unbestimmt und stereotyp gebraucht wird.

"Es ist mir unerklärlich, verstehen Sie, aber ich möchte dahinterkommen." (Kat.14)
"Ich träume dann oft von ihr, verstehen Sie, und wache dann schweißgebadet auf." (15)

Äußerungen des Klienten, in denen er mitteilt, wie er sich im Moment erlebt, empfindet, was er gerade spürt, werden in Kategorie 13, nicht in Kategorie 18 kodiert, wenn sein Problem und nicht die Beratungssituation seine Gefühle bestimmt.

"Ich merke, wie ich jetzt immer aggressiver

werde, wenn ich von meinem Mann erzähle."
(Kat.13; das Erzählen findet zwar in der Beratungssituation statt, diese aggressiven Gefühle beziehen sich aber nicht auf den Berater oder die Situation, sondern auf den Mann, von dem da berichtet wird.)
"Wenn ich Ihnen von meinem Autounfall erzähle, bekomme ich wieder Herzklopfen."
"Jetzt bemerke ich erst, daß ich oft so traurig bin, weil ich mich so allein fühle."
(Auch hier wieder beidemale Kat.13; die jeweils mitgeteilten Empfindungen entstehen zwar in der Beratungssituation, beziehen sich aber nicht auf diese, sondern auf das Problem des Klienten.)

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

K 1:	"Tja,...mhm.	(11)
2:	Also, ich muß Sie unbedingt mal was fragen, weil Sie	(18)
3:	sicher wissen, was ich am besten tun kann."	(18)
B 4:	"Mhm."	(22)
K 5:	"Also meine Eltern, die sind jetzt beide so um die sechzig,	(16)
6:	also genauer gesagt, meine Mutter ist achtundfünfzig und	(16)
7:	mein Vater ist, glaube ich, jetzt dreiundsechzig."	(16)
B 8:	"Mhm."	(22)
K 9:	"Also, wie gesagt, die beiden wollen jetzt in Urlaub fahren,	(16)
10:	also nach Mallorca, so über Weihnachten, also die ganze Zeit."	(16)
B11:	"Ihre Eltern möchten gerne wegfahren."	(23-6)
K12:	"Ja.	(12)
	Und nun sagen Sie doch einmal, wie finden Sie das?"	(18)
B13:	"Also ich bleibe Weihnachten zu Hause, weil ich weiß, wie	(28)
14:	sehr meine Kinder am Fest und am Weihnachtsbaum hängen."	(28)
K15:	"Sie sind eben ein guter Familienvater;	(18)
16:	aber ... -	(11)
17:	...	(10)
18:	aber meine Eltern sind verdammt egoistisch, das ist ja	(17)
19:	nicht zum aushalten mit denen.	(17)
20:	Was für ein Glück, das ich das hier endlich alles einmal	(18)
	auspacken kann. Was meinen Sie denn dazu?"	(18)
B21:	"Ich finde Ihre Situation bedauernswert."	(26)

Kategorie 17: MEINUNG/VERMUTUNG

Gibt der Klient seinen Wahrnehmungen bestimmte Deutungen, Interpretationen, so liegt die Kategorie 17 vor. Der Klient spricht darüber, wie er sich sieht und wofür er sich hält, was für Ansichten, Meinungen und Vermutungen er über sich, andere und anderes hat.
Äußerungen, die leicht als Kategorie 17 erkannt werden können, sind Satzanfänge, die mit:"Ich meine...", Ich finde..." beginnen.

Der Klient spricht über sich:

über sich:

"Ich bin schon immer so gewesen."
"Da kann ich halt nicht 'raus...."
"Hin und wieder finde ich mich ganz unmöglich."
"Das finde ich natürlich saudumm, wenn ich mich so ärgere."
"Ich halte meine Wut für ein Zeichen von Stärke."
"Ich denke, daß ich mir nicht zuviel vorgenommen habe."
"Ich finde das nicht so gut, daß ich mich so oft frage, was ich schlecht gemacht habe."
(In keinem Fall Kat.14! Nicht das Sich-Fragen steht im Vordergrund, sondern die Bewertung.)
"Ich finde, daß ich zu selten ins Theater gehe."
"Ich meine manchmal, daß ich zuviel rauche."
"Manchmal glaube ich, daß meine Vorstellungen von Erziehung antiqiert sind."
"Ich halte meine Vorstellungen über voreheliche Sexualität für angemessen."

Die Ansichten und Meinungen des Klienten werden auch deutlich, wenn er sich über andere und anderes äußert:

über andere/anderes:

"Ich finde, daß meine Kinder zu wenig im Haushalt helfen."
"Manchmal glaube ich, daß mein Mann mich nicht mehr liebt."
"Die in meiner Wohngemeinschaft sind alle sehr nett." *(Wertung!)*
"Meine Freundin kocht viel besser als ich."
"Ich halte eine abgeschlossene Berufsausbildung für lebenswichtig."
"Die Schüler von heute sollten sich mehr an den Satz halten: 'Non scholae, sed vitae discimus'."
"Die Ratschläge meines Mannes taugen aber auch rein gar nichts."

Kategorie 17 liegt also immer dann vor, wenn der Klient zu etwas oder jemandem Stellung bezieht, seine Ansichten, Vorstellungen und Vermutungen wiedergibt oder entwickelt.

"Aggressionen sind in einer Beziehung unhaltbar."
"Ich halte mein Studium für sehr wichtig, weil.."
"Man sollte für Prüfungen mehr arbeiten, denn..."
"Ich habe den Anspruch an mich, mir aufgetragene Aufgaben gut zu erledigen."

"Das ist natürlich saudum, wenn ich mich so ärgere."

aber auch! "Wahrscheinlich stimmt das."
"Mhmh, das glaube ich auch."

In die Kategorie 17 gehören ebenfalls wertende Erklärungen und Begründungen :

"Langhaarige sind meist arbeitsscheu."
"Vor einer geschiedenen Frau sollte man sich besser in acht nehmen."
"Das habe ich sicher von meinem Vater geerbt."
"Geldgier und Oberheblichkeit gehen immer Hand in Hand."
"...bei einer solchen Unverfrorenheit ist das dann ja auch kein Wunder."
"Bei der Mutter kann man doch von den Kindern nichts Anderes erwarten."
"So einfach geht das ja nun wieder auch nicht."

In die Kategorie 17 gehören gleichfalls Äußerungen des Klienten, in denen er eine Beschreibung oder Definition seiner Schwierigkeiten und Probleme aus seiner Sicht gibt. (Häufig bei Gesprächsanfängen.)

"Ja, mein Problem ist also, daß..."
"Ich sehe das bei mir so,..."
"Aus meiner Sicht gesehen, stellt sich das ganze so dar..."

Das Sprechen über Gefühle geschieht oft auf der Ebene der Meinung. Um Kategorie 17 von Kategorie 13 (Selbstempfinden) und auch von den restlichen Klientenkategorien besser unterscheiden zu können, folgen hier einige Übungsbeispiele, an denen die Grundmerkmale der Kategorie 17 in Abgrenzung zu anderen Klientenkategorien noch einmal herausgearbeitet werden sollen:

"Ich halte die Schule für eine Überforderung."
(Kat.17, der Klient spricht darüber, er teilt seine Ansichten mit, spricht sozusagen über die Überforderung, ohne daß deutlich wird, wie er selbst betroffen ist.)
"Ich fühle mich von der Schule überfordert."
(Kat.13, der Klient berichtet, wie er sich in Bezug auf die Schule erlebt, empfindet.)
"Letztes Jahr fühlte ich mich so einige Male von der Schule überfordert."
(Kat.15, im Vordergrund der Aussage steht nicht das Selbsterleben, -empfinden des Klienten, sondern das Berichten über vergangenes Erleben, das den Klienten heute emotional nicht mehr berührt. Hier ist der Zusammenhang und Tonfall wichtig! Es könnte selbstverständlich auch Kat.13 sein, wenn das emotionale Erleben der Überforderung in den Mittelpunkt kommt.)

"Ich frage mich, weshalb die Schule mich so überfordert."
(Kat.14, im Vordergrund der Aussage steht das Sich-Selbst-Fragen des Klienten.)

aber: "Ich erwarte von mir, daß ich selbst herausfinde, weshalb mich die Schule überfordert."
(Kat.17, der Klient spricht darüber, welche Vorstellungen er von sich selbst hat.)

"Ich glaube, meine Angst ist ein Gefühl, das sich überall auswirkt."
(Kat.17, denn der Klient berichtet hier nicht wie er sich erlebt, empfindet, sondern spricht über seine Angst an und für sich.)

"Ich mag klassische Musik."
"Popmusik gefällt mir."
(Beide Äußerungen Kat.13, im Vordergrund steht das Selbsterleben, -empfinden des Klienten, das Mögen, hierbei handelt es sich nicht um eine Wertung im Sinne von: "Popmusik ist gut.", denn das wäre Kat.17.)

"Ich meine, daß ich Ihnen bezüglich der Logik überlegen bin."
(Kat.18, es handelt sich zwar eindeutig um eine Meinungsäußerung, aber der Berater wird hier zum Thema gemacht, zum Mittelpunkt der Aussage.)
"Ich habe das Gefühl, das gehört alles nicht hierher."
(Kat.18, die Beratungssituation wird zum Mittelpunkt des Gesprächs.)
"Ich glaube, daß es sehr wichtig ist, was ich Ihnen da gerade gesagt habe."
(Kat.18, die Beratungssituation.)

Außerdem zählen zur Kategorie 17 auch Formulierungen eines einfachen "ja" oder "nein", wenn sie auf eine Beraterfrage folgen, die nach einer Meinung fragte.

Ja und Nein:

B: "Meinen Sie, daß die Schule eine Überforderung ist?"

K: "Ja."
(Kat.17, das "Ja" des Klienten bezieht sich auf seine Meinung über die Schule, es heißt soviel wie: "Ja, ich meine, daß die Schule eine Überforderung ist.")

B: "Halten Sie Ihre Ansprüche nicht für zu hoch?"
(Suggestivfrage!)

K: "Nein."
(Kat.17., das"Nein" des Klienten bezieht sich wiederum auf seine Meinung, seine Ansichten, es heißt soviel wie: "Nein, ich halte meine Ansprüche nicht für zu hoch.")

Kategorie 16: ÄUSSERES/ANDERE

Die Kategorie 16 umfaßt alle verbalen Klientenäußerungen, die sich mit äußeren Sachverhalten oder anderen Menschen befassen. Berichtet der Klient über Begebenheiten, bei denen sein eigenes Verhalten oder Erleben bzw. die Bedeutung dieser Sachverhalte für ihn ausgeklammert wird, so liegt Kat.16 vor.

Andere:

"Meine Schwester bekommt im März ein Kind."
"Mein Bruder brachte von seiner letzten Urlaubsreise einen ganzen Koffer Muscheln mit."
"Die Nachbarn meines Freundes verwickeln ihn immer in irgendwelche Gespräche..."

Äußeres:

"Jetzt im Herbst wird wieder viel im Garten gearbeitet."
"Seit dem 1.Januar gehört auch der Marktplatz zur Fußgängerzone."
"Nächste Woche kommt ein Krimi im Fernsehen."

Gemeint sind alle Schilderungen von Sachverhalten, das Berichten und Beschreiben von Situationen und Gegebenheiten.
WICHTIG! Der Klient bezieht sich nicht explizit in das, was er berichtet, schildert mit ein. Sobald sich der Klient mit in die Handlung oder Situation einbezieht, liegt Kategorie 15 vor.

"In der letzten Deutschstunde meinte mein Lehrer zu mir, daß meine Ansichten ..."
(Der Klient berichtet von einer Situation von seinem Standpunkt aus und bezieht sich auch selbst in die Handlung ein, darum Kat.15.)

"Mein Lehrer sagt, daß meine Ansichten über diese Angelegenheit etwas verdreht sind."
(Der Klient berichtet über seinen Lehrer, läßt aber sein Erleben und sein Handeln dabei vollkommen aus dem Spiel, darum Kat.16.)

"Mein Freund findet meine Kleidung oft unerträglich."
(Kat.16, denn vom Freund ist die Rede, nicht vom Klienten.)
"Ich glaube manchmal, daß mein Freund meine Kleidung unerträglich findet."
(In dieser Form liegt Kat.17 vor; jetzt steht vor allem die Meinung, der Glaube des Klienten im Vordergrund der Aussage.)

"Er hat mir angeboten, mich zu unterstützen."
(Hier wird zwar von einem anderen berichtet, dennoch liegt Kategorie 15 vor, denn hier geht es um eine Handlung eines anderen, die dem Klienten selbst widerfahren ist.)

Gelegentlich kommt es vor, daß der Klient von seinem eigenen Problem gänzlich wegkommt, allgemein und abstrakt über etwas spricht, dann muß der Beobachter unterscheiden, ob der Klient mehr über Äußeres und/oder

andere spricht, oder ob er seine Ansichten, Meinungen vertritt.

"Die anderen sollten mir mehr helfen."
(Kat.17. Hier wird eine Meinung über die anderen geäußert.)
"Mein Vater ist sehr puritanisch erzogen worden."
(Kat.16. Bericht über eine Tatsache ohne Bewertung.)
"Mein Vater ist leider viel zu puritanisch erzogen worden."
(Kat.17. In dem "leider viel zu" steckt eindeutig eine Bewertung/Meinung des Klienten.)
"Mein Sohn sagt, daß er meine Vorstellungen von richtiger Erziehung für antiquiert hält."
(Kat.16. Die Meinung des Sohnes wird hier wiedergegeben und nicht die des Klienten.)

Auch ein "Ja" oder "Nein" des Klienten kann unter Umständen eine 16 sein, und zwar dann, wenn es als Antwort auf eine Beraterfrage nach Äußerem/Anderen folgt.

"Ja" und "Nein":

B: "Studiert Ihre Schwester hier in Tübingen?" (25-6)

K: "Nein."
(Kat.16. Der Klient sagt eigentlich: "Nein, meine Schwester studiert nicht hier in Tübingen.")

B: "Ja wo studiert sie dann?" (25-6)

K: "In Hamburg." (16)

B: "Möchte sie irgendwann einmal nach Tübingen wechseln?" (25-6)

K: "Ja."
(Kat.16. Der Klient sagt eigentlich: "Ja, sie möchte nach Tübingen wechseln.")

Kategorie 15: HANDLUNG/ERLEBEN

Die Kategorie 15 umfaßt alle Klientenäußerungen, bei denen dieser berichtet oder erzählt und dabei sich selbst nicht außer acht läßt. Der Klient spricht über etwas, das er erlebt oder getan hat, das er sicher tun wird, das mit ihm geschehen ist oder mit ihm immer geschieht.

WICHTIG! Der Klient berichtet nur was er erlebt und nicht wie er etwas erlebt oder empfunden hat; auch die Bewertung und Meinung wird hier außerhalb gelassen.

Der Klient spricht darüber, was er erlebt oder getan hat:

"Als wir gestern abend nach Hause kamen, sagte meine Freundin zu mir..."
"Ich habe es tatsächlich fertig gebracht, ihn zu besuchen."
"Wir haben gestern vereinbart, daß meine Frau mich gelegentlich um meine Meinung fragen will." *(Es geht um die Vereinbarung und nicht um die Meinung des Klienten!)*
"Letzte Woche erst habe ich meinen alten Lehrer gesehen."

Die Kategorie 15 ist die am wenigsten differenzierte Kategorie und zugleich die auch am häufigsten vorkommende verbale Klientenverhaltensweise. Sie drückt stets aus, was der Klient bislang getan hat oder zur Zeit tut, verrichtet. -
Wenn der Klient darüber berichtet, was mit ihm geschehen ist oder immer mit ihm geschieht, gehört das ebenso in die Kategorie 15. -
Handlungen, die in der Zukunft liegen, aber als Ablauf schon vorherzusehen und zu bestimmen sind, gehören mit hierher.

"Um pünktlich zu sein, muß ich stets einen Bus früher nehmen als im vergangenen Jahr."
"Morgen früh muß ich zum Zahnarzt gehen."
"Nachher besucht mich meine Tante."

"Meine Hobbys übe ich täglich aus, dabei achte ich darauf, täglich schwimmen zu gehen."
"Das kommt bei mir oft vor, daß ich 'Ja' zu jemandem sage, ohne mir dabei etwas zu denken."
"Ich mache sehr oft Gesprächspausen, dann denke ich nach."
"Oftmals passiert es mir, daß ich in fremder Umgebung rot werde."

Gelegentlich kommt es im Beratungsgespräch vor, daß der Klient über sich in der Form des "Wissens" spricht, dann kann ebenfalls die Kategorie 15 vorliegen. Entscheidend ist, daß es sich sozusagen um nachprüfbares Fakten-,Tatsachenwissen handelt und nicht um ein Glauben oder Meinen:

"Ich weiß, daß ich nicht krank bin , da..."
"Ich weiß das, weil der Arzt gesagt hat..."
"Was meine Schulden betrifft, weiß ich, daß ich sie in drei Monaten abbezahlt haben werde, weil..."

Entscheidend ist also, daß die Gesamtinformation, die der Klient gibt, darauf schließen läßt, daß es sich nicht um einen Wunsch, eine Absicht, sondern um nachprüfbare Tatsachen handelt.

"Im nächsten Jahr werde ich eine Weltreise machen."
(Kat.14, wenn aus dem Zusammenhang nicht ersichtlich ist, ob diese Handlung wirklich schon vorherzusehen ist.)

"Ich weiß, daß ich mehr leisten kann."
(Kat.17, wenn die Meinung im Vordergrund steht. Kat.14, wenn es sich um eine Absicht handelt.)

Zur Unterscheidung von Kategorie 13 und 17 hier einige Beispielsätze:

"Wenn ich mit Fremden spreche, werde ich oft rot."
(Kat.15, das "Rotwerden" geschieht mit dem Klienten, wir erfahren nicht, wie er dazu steht oder wie er das empfindet.)

"Es verunsichert, ja ärgert mich, daß ich so oft rot werde, wenn ich mit Fremden spreche."
(Kat.13, der Klient berichtet ‚wie er sich erlebt.)

"Gestern abend bin ich spät nach Hause gekommen."
(Kat.15, Handlung/Erleben.)

"Gestern abend bin ich mal wieder viel zu spät nach Hause gekommen."
(Kat.17, es wird deutlich welche Meinung bzw. Wertung der Klient über sein 'spät kommen' hat, nämlich:"viel zu spät".)

"Wenn ich pünktlich zu einer Verabredung komme, warte ich grundsätzlich eine Viertelstunde, bis ich die Hoffnung aufgebe."
(Kat.15, der Klient berichtet, was mit ihm geschieht, was ihm immer wieder passiert, wie er sich stets verhält.)

"Bei einer Verabredung ist es besser,noch eine Viertelstunde zu warten, auch wenn man pünktlich war."
(Kat.17, der Klient bezieht Stellung, vertritt eine Meinung, "es ist besser".)

"Wir sind erst gestern wieder nach Hause gekommen, ich glaub', es war schon zehn Uhr."
(Kat.15, das Schwergewicht der Aussage liegt nicht auf der Vermutung, sondern der Handlung.)

"Ja" und "Nein" auf eine Beraterfrage nach Handlung/Erleben werden ebenfalls als 15 kodiert:

B: "Haben Sie dieses Jahr schon Urlaub gemacht?"

K: "Nein." *(Eigentlich: "Nein, ich habe noch nicht..")*

Kategorie 14: SUCHEN/WÜNSCHEN/WOLLEN

Die Verhaltensweisen der Kategorie 14 drücken ein Suchen nach Lösungen aus. Der Klient grenzt sein Problem ab, indem er entweder beschreibt, was er nicht will (Negativabgrenzung) oder aber er formuliert, welche Richtung ihm wichtig ist. Aus diesem Grund wurde auch die Verhaltensweise des 'Fragt-sich-selbst' hier mit aufgenommen.

Wenn der Klient Fragen stellt, die so formuliert sind, daß eindeutig daraus hervorgeht, daß er vom Berater keine Antwort erwartet, dann wird Kategorie 14 kodiert.

Fragt sich selbst:
"Da kommt mir natürlich die Frage..."
"Ich habe mich schon oft gefragt..."
"Manchmal überlege ich, ob ich eigentlich..."

Absichten:
"Ich möchte gern Klarheit bekommen über..."

Negativabgrenzung:
"Ich möchte in keinem Fall das Schuljahr wiederholen."
"Niemals will ich in einer Wohngemeinschaft wohnen."
"Scheidung kommt für mich überhaupt nicht in Frage."

Wünsche:
"Ich möchte gern mal richtig wütend sein."
"Ich wünsche mir, weniger impulsiv zu sein."
"Ich will möglichst bald umziehen."

Ziele:
"Ein gutes Abschlußzeugnis ist mir sehr wichtig."
"Schneller als die anderen, das ist mein Ziel."

Hoffnungen:
"Ich hoffe, durch die Prüfungen zu kommen."
"Ich hoffe, daß meine Freundin wiederkommt."

Äußerungen des Klienten, die einen fordernden Charakter haben, werden allerdings als Kategorie 17 kodiert:

"Ich habe den Anspruch an mich, daß ich..."
(Kat.17, denn hier hat der Klient eine starre Meinung darüber, wie er sein muß.)

"Ich erwarte von mir, daß ich ausgeglichener werde."(17)

Aber! "Ich möchte gern ausgeglichener werden."
(Kat.14, denn in dieser Äußerung wird der Wunsch nach Änderung deutlich und thematisiert.)

Beziehen sich diese Äußerungen aber auf die Beratungssituation oder den Berater, so wird stets Kategorie 18 kodiert:

"Ich frage mich, ob es richtig war, zu Ihnen zu kommen."
(Kat.18, der Berater steht hier im Vordergrund.)

"Ich möchte Ihnen gegenüber ausgeglichener werden."
(Kat.18, denn der Berater wird angesprochen.)

Auch ein "Ja" oder "Nein" des Klienten kann unter Umständen eine 14 sein und zwar dann, wenn es als Antwort auf eine Beraterfrage nach Wünschen, Absichten, Zielen etc. folgt.

B: "Möchten Sie gern umziehen?" (25-4)

K: "Ja."
(Kat.14, denn der Klient sagt eigentlich: "Ja, ich möchte gern umziehen.")

B: "Möchten Sie gern heiraten?" (25-4)

K: "Nein."
(Kat.14, denn eigentlich sagt der Klient: "Nein, ich möchte nicht heiraten.")

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

K 1: "Also, ich ... (11)
2: ich möchte unbedingt Weihnachten in Familie machen. (14)
3: Ich wünsche mir dazu sehr, daß ich meine Eltern rumkriege, (14)
4: auch zu Hause zu bleiben." (14)
B 5: "Mhm." (22)
K 6: "Letztes Weihnachten waren nicht nur meine Schwester und ich (15)
7: zu Hause, sondern wir haben auch noch unsere jeweiligen Freunde (15)
8: mitgebracht und mit denen zusammen gefeiert. (15)
9: Der Freund von meiner Schwester hat sich bei uns sauwohl ge- (16)
10: fühlt und sagte immer,daß er noch nie ein so schönes Weihnachten (16)
11: erlebt habe. Hat er tatsächlich gesagt." (16)
B12: "Mhm" (22)
K13: "Ich frag' mich manchmal, warum ich so an meiner Familie hänge. (14)
14: Irgendwie weiß ich gar nicht, warum die mir soviel bedeutet. (14)
B15: "Sie fragen sich, warum Ihre Familie Ihnen soviel bedeutet." (23-3)
K16: "Ja. (12)
17: Ja, genau. (12)
18: ..." (10)
B19: "Mhm" (22)
K20: "Haben Sie früher auch so an Ihrer Familie gehangen?" (18)

Kategorie 13: SELBSTERLEBEN/EMPFINDEN

Wenn der Klient mitteilt, wie er sich oder etwas erlebt hat oder erlebt, wie er etwas erleben wird oder wie er etwas immer erlebt, liegt die Kategorie 13 vor. In dieser Kategorie teilt der Klient Gefühle und Empfindungen mit.

"Sobald es dunkel wird, überfällt mich eine unerklärliche Furcht."
(Kat.13. So erlebt es der Klient immer.)

"Ich bin ziemlich ängstlich bei Prüfungen."
"Ich hatte eine Wut, als sie ging."
"Mein Ärger war recht groß damals."
"Meiner Mutter zu gefallen,hat mich stets gefreut."
"Faulenzen macht mir eine Wahnsinnsfreude."
"Ich weiß es genau: Sobald ich wieder zu Hause bin, steigt die Angst wieder in mir hoch."
"Wenn so eine Gesprächspause wie gerade auch jetzt eintritt, spüre ich einen Wahnsinnsdruck, etwas sagen zu müssen."
(Achtung! Das ist keine 18, auch wenn der Klient über die Situation spricht. Ausschlaggebend ist, daß er von seinem Problem spricht, wie er die Situation (auch jetzt) erlebt.)

"Jetzt gerade merke ich, wie zuversichtlich ich werde."
"Ich fühle mich entmutigt durch all das, was ich gerade erzählt habe."
(Vgl. Erläuterungen zur Kategorie 18 in ihrer Abgrenzung zur Kategorie 13.)

"Mich ärgert die Art,wie sie mit mir umgeht."
"Mich ärgert die Art,wie Sie mit mir umgehen."
(Diese letzte Äußerung ist eine klare 18. Hier spricht der Klient direkt den Berater an.)

"Ich liebe improvisierte Musik,und wenn ich dann darauf tanze, ergreift mich ein umfassendes Gefühl für Harmonie."

ACHTUNG! Das Sprechen über Gefühle geschieht zumeist auf der Ebene der Meinung (Kat.17). Die Satzeinleitung "Ich fühle..." drückt nicht immer ein Gefühl aus, sondern steht oft für "Ich denke..." oder "Ich meine..."

"Ich fühle ganz genau, daß ich da im Recht bin."
(Kat.17. Eigentlich fühlt der Klient das nicht, sondern er ist davon überzeugt.)

"Meine Gefühle sind sehr unausgeglichen."
(Kat.17; denn der Klient erzählt von seinen Gefühlen auf der Meinungsebene.)

"Also mein Problem ist: ich habe Angst bei Gewitter."
(Kat.17. Hier spricht der Klient nicht so sehr darüber, wie er sich erlebt, sondern wie er

sich sieht, wo er glaubt, daß sein Problem liege. Diese Abstraktionsleistung findet auf der Ebene der Kategorie 17 statt.)

"Leider beneide ich ihn."
(Kat.17. Der Klient bewertet in erster Linie sein eigenes Erleben.)

Aber! "Ich beneide ihn darum."
(Kat.13. Hier erzählt der Klient,wie er sich erlebt.)

Auch ein "Ja" oder ein "Nein" des Klienten kann unter Umständen eine Kat.13 sein, und zwar dann, wenn es als Antwort auf eine Beraterfrage nach Selbsterleben/Empfinden folgt.

B: "Haben Sie im Dunkeln öfters Angst?"(Kat.25-3)

K: "Nein."
(Kat.13. Der Klient sagt eigentlich:"Im Dunkeln habe ich keine Angst.")

B: "Befällt Sie die Angst dann nur, wenn Sie allein sind?" (Kat.25-3)

K: "Ja."
(Kat.13. Der Klient sagt eigentlich: "Ja, wenn ich allein bin,habe ich Angst.)

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

K 1:	"Tschä...	(11)
2:	Der Gedanke, Weihnachten allein zu verbringen, macht mich	(13)
3:	ganz traurig, ja richtig trübsinnig.	(13)
4:	Ich werde da richtig deprimmiert,	(13)
5:	...	(10)
6:	ja...	(11)
7:	Jetzt,wo ich Ihnen das erzähle, spüre ich,wie traurig ich	(13)
8:	deswegen bin, wieviel Kummer deswegen in mir ist.	(13)
9:	..."	(10)
B10:	"Mhm.	(22)
11:	...	(20)
12:	Sie spüren, wie jetzt die ganze Traurigkeit in Ihnen hochkommt.	(23)
13.	..."	(20)
K14:	"Ja.	(12)
15:	Ich fühle mich abgrundtief traurig. Gleichzeitig spüre ich	(13)
16:	aber auch einen Zwiespalt, irgendwie fühle ich mich auch	(13)
17:	selbstbewußt und stark.	(13)
18:	Ich weiß gar nicht woher das kommt, im Moment.	(14)

Kategorie 12: MHM/BEJAHUNGEN

Wenn der Klient durch ein "mhm" oder "ja" auf die Äußerungen des Beraters eingeht und ihm dadurch bestätigt, daß er sich richtig verstanden fühlt, liegt Kategorie 12 vor.
Darunter fällt also nicht: "Ja, aber..."
"Ja, also..."
Genauso wenig wird ein sogenanntes "überlegendes mhm" als 12 kodiert, sondern als Kat.11.

Der Klient gibt mit Kategorie 12 zu verstehen: "Sie haben den Nagel auf den Kopf getroffen."

B: "Ich glaube, daß sich jetzt erkennen läßt, wo das Problem bei Ihnen liegt." (27-0)

K: "Mhm." (12)

B: "Die Hauptblockierung liegt im sexuellen Bereich, möglicherweise ist das auf noch unaufgearbeitete Kindheitserinnerungen zurückzuführen."(26-0)

K: "Mhmhm. Jaaa, - (Kat.11) - ich weiß nicht so recht ..."
(Kat.11, der Klient hat Schwierigkeiten, sich zu dem vom Berater Geäußerten zu äußern.)

B: "Auf alle Fälle wird es unsere Aufgabe sein, in den nächsten Sitzungen an diese Dinge heranzukommen. (Kat.27-0)
Möchten Sie mir jetzt noch etwas erzählen?"(25-0)

K: "Ja."
(Kat.14. Eigentlich sagt der Klient: "Ja, ich möchte jetzt noch mehr erzählen.")

Kategorie 12 folgt in den meisten Fällen auf Berateräußerungen in der Form der Kategorie 23 oder 24. Manchmal fällt die Bejahung auch in der Formulierung eines "Nein" aus, wenn zum Beispiel der Berater etwas negativ paraphrasiert.

K: "Ich will da sofort ausziehen." (14)

B: "Sie möchten dort keinen Tag länger wohnen bleiben." (23-4)

K: "Nein."
(Kat.12. Der Klient drückt damit aus: "Ja, das meine ich, ich will da nicht länger wohnen.")

Kategorie 11: ZÖGERN/STOTTERN/NICHTZUORDBARE AUSSAGEN

Alle Äußerungen des Klienten, die noch keiner Kategorie zwischen 12 und 18 zuordbar sind, werden als Kategorie 11 kodiert.
Das sind in der Regel Satzanfänge, aus denen nicht ersichtlich wird, was der Klient sagen will:

"Ja, also ..., ich meine, ... vielleicht ..."
"Mhmh, irgendwie..."

Auch ein zögerndes "mhmh" oder "jaaa" wird als Kategorie 11 kodiert.

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

K 1:	"Also...	(11)
2:	Ja, also ich...	(11)
3:	mhm,	(11)
4:	also, ich will was von meiner Schwester erzählen."	(16)
B 5:	"Mhm"	(22)
K 6:	"Meine Schwester hat letzte Nacht geweint."	(16)
B 7:	"Ihre Schwester hat geweint letzte Nacht,	(23-6)
8:	jaa...	(21)
9:	...	(20)
10:	Das beschäftigt Sie nun noch irgendwie."	(24-0)
K11:	"Ja, genau.	(12)
12:	Wie soll ich sagen, ich möchte unheimlich gern, daß ich auch	(14)
13:	einmal so richtig weinen kann, mich einmal ausheulen.	(14)
14:	Ich weiß nicht, was Sie für ein Bild von mir haben, halten mich	(18)
15:	aber wahrscheinlich für unheimlich cool, nicht wahr? "	(18)
B16:	"Mhm?"	(27)
K17:	"Naja, hätte ja sein können. Ich glaube, nach außen hin bin	(17)
18:	ich auch cool. Ich wirke wahrscheinlich sehr kühl."	(17)
B19:	"Was meinen Sie mit kühl im Moment?"	(27)
K20:	"Haben Sie noch nie das Wort 'cooler Typ' gehört?	(18)
21:	Also ein cooler Typ ist so jemand, der keine Gefühle zeigt.	(16)
22:	Also so einer, der sich unheimlich souverän gibt, der sich	(16)
23:	durch nichts aus der Fassung bringen läßt, so einer der über-	(16)
24:	all durchblickt, die Ruhe bewahrt, naja so einer halt."	(16)
B25:	"Mhm."	(22)
K26:	"Ich heul' zum Beispiel nie, oder wenigstens sehr selten."	(15)

Kategorie 10: PAUSE

Eine Pause nach oder während einer Klientenäußerung wird als Kategorie 10 kodiert.

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

K 1:	"Mhm...	(11)
2:	...	(10)
3:	Sagen Sie mal etwas.	(18)
4:	..."	(10)
B 5:	"Sie möchten jetzt etwas von mir hören.	(23-8)
6:	... "	(20)
K 7:	"Ja, irgendwie bringt die Beratung das sonst nicht.	(18)
8:	Sie müssen einem doch sagen, wo es jetzt lang geht, ich	(18)
9:	meine, daß ist doch Ihr Job, also dafür werden Sie ja bezahlt."	(18)
B10:	"Mhm...äh...	(21)
11:	...	(20)
12:	Warum wollen Sie meine Meinung dazu wissen?	(25-8)
13:	...	(20)
14:	..."	(20)
K15:	"Mhm...äh...	(11)
16:	...	(10)
17:	Ich frag mich auch gerade, warum möchte ich das eigentlich?"	(14)
B17:	"Mhm."	(22)
K18:	"Ich möchte so wahnsinnig gern abhaun...	(14)
19:	Komisch, ich weiß jetzt gar nicht, warum das hochkommt,	(14)
20:	warum ich das jetzt erzähle, weiß ich wirklich nicht."	(14)
B21:	"Sie fragen sich gerade, warum kommt das in diesem Moment hoch."	(23)
K22:	"Ja.	(12)
23:	Genau, ich ängstige mich eigentlich bei dem Gedanken abzuhaun.	(13)
24:	Einerseits will ich abhaun, andererseits will ich den Gedanken	(14)
25:	auch nicht haben, lieber wegschieben."	(14)
B26:	"Seit wann haben Sie diese Gedanken?	(25-5)
27:	... "	(20)
K28:	"Schon lange, seit vielleicht einem Jahr.	(15)
29:	...	(10)
30:	ja, seit einem Jahr."	(15)

Kategorie 20: PAUSE

Eine Pause während oder nach einer Berateräußerung wird als Kategorie 20 kodiert.
Für die Kategorie 20, 21 und 22 wird nicht subkodiert, denn eine Pause kann sich nicht inhaltlich auf eine Klientenäußerung beziehen.

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder abzudecken!

B 1:	"Sie sagten abhaun.	(23-4)
2:	..."	(20)
K 3:	"Ja.	(12)
4:	Ich will weg von zu Hause, weg von meiner Mutter, nur weg.	(14)
5:	Meine Mutter schlägt mich oft, prügelt mich richtig."	(15)
B 6:	"Sie sagen, Ihre Mutter verprügelt Sie.	(23-5)
7:	..."	(20)
K 8:	"Ja."	(12)
B 9:	"Mhm"	(22)
K10:	"Aber das ist eigentlich nicht so schlimm."	(13)
B11:	"Sie sagen, nicht so schlimm, können Sie das etwas ausführen.	(24)
12:	..."	(20)
K13:	"Naja, es ist weniger das Schlagen, als vielmehr, daß ich meine	(17)
14:	daß sie kein Recht dazu hat, mich zu schlagen, finde ich.	(17)
15:	..."	(10)
B16:	"Mhm	(22)
17:	..."	(20)
K18:	"Mein Vater hat mich noch nie geschlagen, wirklich noch nie.	(15)
19:	Aber der war krank, immer krank, so lange ich denken kann,	(16)
20:	wissen Sie, am Herz und so."	(16)
B21:	"Ja ...äh...	(21)
22:	Ihr Vater hat sich da rausgehalten, zurückgehalten.	(23-6)
23:	..."	(20)
K24:	"Ja.	(12)
25:	..."	(10)
B26:	"Wurde Ihre Schwester zu Hause auch geschlagen?"	(25-6)
K27:	"Ja."	(16)
B28:	"Haben Sie darunter auch mitgelitten?"	(25-3)
K29:	"Nein."	(13)

Kategorie 21: ZÖGERN/STOTTERN/NICHTZUORDBARE AUSSAGEN

Alle Äußerungen des Beraters, die noch keiner Kategorie zwischen 22 und 28 zuordbar sind, werden als Kategorie 21 kodiert.
Das sind in der Regel Satzanfänge, aus denen nicht ersichtlich wird, was der Berater eigentlich sagen wird oder will. Zögernde "mhm "s, Stottern, Zögern etc.

"Mhmh, tja..."
"Also..."
"Jaaa, mhmh -..."

Beim folgenden Kurzdialog ist die rechte Zahlenspalte wieder zuzudecken!

K 1:	"Kommen wir doch noch einmal zurück auf mein Anfangsproblem.	(18)
2:	Was soll ich denn nun Weihnachten tun?	(18)
3:	..."	(10)
B 4:	"Haben Sie schon einmal mit Ihrer Schwester darüber geredet?	(25-5)
5:	... "	(20)
K 6:	"Ja, also meine Schwester vertritt die Ansicht, man solle die	(16)
7:	Alten gewähren lassen."	(16)
B 8:	"Finde ich eigentlich auch."	(26-6)
K 9:	"Ja, aber so einfach ist das ja nun auch nicht, denn wenn wir	(17)
10:	Weihnachten nicht in Familie machen, müssen wir alle am	(17)
11:	vierten Advent nach Hause kommen."	(17)
B12:	"Wieso?"	(25-7)
K13:	"Naja, wegen der Geschenke. Das ist doch wichtig.	(17)
14:	... "	(10)
B15:	"Mhm"	(22)
K16:	"Wissen Sie, meine Mutter, die macht bestimmt wieder seit	(16)
17:	Wochen irgendwelche Bastelarbeiten für uns.	(16)
18:	..."	(10)
B19:	"Mhm, äh,...	(21)
20:	also, ---"	(21)
K21:	"Eigentlich ganz nett, wenn eine Mutter ihren Kindern etwas	(17)
22:	zu Weihnachten bastelt, nicht?"	(17)
B23:	"Sie selbst basteln Ihren Eltern nichts, nicht wahr?"	(25-5)
K24:	"Stimmt. Dafür bin ich ja wohl etwas zu alt."	(17)
B25:	"Mhm"	(22)

Kategorie 22: HMH/JA

Kodiert werden hier alle verbalen Äußerungen des Beraters, die eingehenden, ermutigenden, auffordernden oder verstehenden Charakter haben, ohne aber schon eine inhaltliche Aussage darzustellen.
Darunter fällt jedoch nicht:

nicht:

"Ja, aber..."
(Dies kann möglicherweise eine 26 werden, wenn der Berater jetzt seine Meinung daran anschließt)

"Mhmh...."
(Das zögernde, überlegende 'mhm' ist Kat.21)

"Mhm?"
(Das zweifelnde 'mhm' drückt Unverständnis oder Abwehr aus und wird als 27 kodiert, genauso wie das fragende 'mhm' als Verständnisfrage eine 27 bedeutet.)

"Ja, das kenn' ich!"
(Kat.28, denn der Berater bezieht hier deutlich sich und seine Erlebnisse mit ein.)

Es kommt gelegentlich vor, daß ein Berater während einer Klientenäußerung sich durch "mhm" oder "ja" äußert. Dieses zumeist unterstützende, verstehende "mhm" oder "ja" wird nicht mitkodiert, da es den Beobachter zusehr aus dem Kodierrhythmus bringen würde.

Der Beobachter kodiert sozusagen nur die 'eigenständigen' Kurzäußerungen in Form von 'mhm' und 'ja'; dabei muß unterschieden werden zwischen den Kategorien 21, 22 und 27.

K: "Mein Vater ist sehr streng erzogen worden, jeden Morgen kalt duschen und so. (16)

Ich glaub', davon hat er echt einen Schlag weg." (17)

B: "Mhm?" (27)

K: "Naja, ich mein', er hat da so einen Komplex oder wie das heißt davon abbekommen. (17)

Ich halte es jedenfalls nicht für normal, daß er das immer noch so macht, als erwachsener Mensch." (17)

B: "Ja...mhm... (21)
Was macht er immer noch so 'als erwachsener Mensch'?" *(Verständnisfrage!)* (27)

K: "Ha ja, das kalt duschen jeden Morgen, aber auch, was er sonst so alles treibt." (16)

B: "Mhm." (22)

K: "Und außerdem macht er jeden Morgen einen Waldlauf, geht zweimal in der Woche zum (16)

Schwimmen und einmal in die Sauna." (16)

Kategorie 23: FESTSTELLEND

Diese Kategorie liegt dann vor, wenn der Berater sich in einer Weise äußert, die zwar einen Bezug zum bisher Gesagten enthält, aber keine neuen Kriterien oder Gesichtspunkte in das Gespräch bringt.

Umschreiben:

Paraphrase

K: "... und dann habe ich oft Angst." (Kat.13)

B: "Sie sagen, daß Sie dann ängstlich sind."(23-3)

K: "Ich frage mich, warum ich so ängstlich bin."(14)

B: "Ihnen ist nicht klar, warum Sie so ängstlich sind." (23-4)

K: "Ich werde noch sehr oft zum Zahnarzt gehen müssen." (15)

B: "Die Geschichte mit dem Zahnarzt kann dann also noch lange dauern." (23-5)

K: "Obermorgen begibt sich meine Schwester zu ihrer Opreration ins Krankenhaus." (16)

B: "Sie sagen, daß Ihre Schwester ins Krankenhaus muß, um sich operieren zu lassen."(23-6)

K: "Ich finde, daß ich mir da viel zu viel vorgenommen habe." (17)

B: "Sie sind der Ansicht, daß Sie sich da zuviel zugemutet haben." (23-7)

K: "Ihre Art, auf mich einzugehen, paßt mir nicht." (18)

B: "Sie kommen da gerade nicht mit mir zurecht." (23-8)

Die Paraphrase, das Umschreiben gibt lediglich mit anderen Worten wieder, (gelegentlich sogar wörtlich), was der Klient direkt (!) zuvor gesagt hat.

Versucht der Berater das, was der Klient geäußert hat,mit anderen Worten wiederzugeben oder es auf einen Nenner zu bringen bzw. das in der Aussage mitschwingende Gefühl des Klienten zu benennen, zu umschreiben, so liegt gleichfalls die Kategorie 23 vor.

Klären, Umbenennen:

K: "Ich fühl' mich dann ganz benommen und kann überhaupt nichts mehr machen." (13)

B: "Sie fühlen sich dann wie gelähmt." (23-3)

K: "Und dann frage ich mich immer, ob ich überhaupt noch bleiben soll." (14)

B: "Sie sind sich da ganz unsicher." (23-3)
"Sie überlegen sich das, fragen sich dann..." (23-4)

K: "Und bevor ich dann endlich ins Kino ging, war ich noch bei meiner Freundin."

B: "Sie haben dann noch Ihre Freundin besucht." (23-5)

K: "Mein Mann sagt, daß ich mich auch mal nun fragen soll, wieso unsere Ehe so kaputt ist." (16!)

B: "Ihr Mann möchte, daß Sie auch einmal darüber nachdenken." (23-6)

K: "Ich weiß auch nicht - die Sache mit meiner Frau beunruhigt mich irgendwie." (13)

B: "Ist es so, daß Sie sich dadurch etwas verunsichert fühlen." (23-3, *der Berater versucht das Gefühl wiederzugeben, das er hat mitschwingen hören.)*

Auch alle Formen von Zusammenfassungen gehören in die Kategorie 23; jede Aufzählung/Zusammenfassung mehrerer vom Klienten explizit genannter Tatbestände, Gefühle, Wünsche, Meinungen etc.

B: "Sie sagten, das macht Sie ganz traurig und dann ärgern Sie sich über sich selbst und fühlen sich erst recht hilflos." (23-3)

"Zuerst wollen Sie Ihre Examina machen und dann eventuell an Heirat denken." (23-4)

"Sie erwähnten, daß Sie erst nach Hamburg und dann nach Berlin gezogen sind und dort lernten Sie Ihre jetzige Frau kennen." (23-6, *im Vordergrund dieser Aussage stehen äußere Tatbestände.)*

"Ihre Freunde haben dann eine ganze Stunde gewartet und Ihr Bekannter kam dann aber doch nicht."(23-6)

Die Frageform "verstehe ich Sie richtig?"oder "meinen Sie das so?" wird als Kat.23 kodiert, wenn sie als Floskel gebraucht wird, also nur ein Zusatz zu der vor- oder nachfolgenden 23 ist.

K: "Ich bin jetzt doch ganz froh, daß ich die Prüfung machen will." (13)

B: "Daß Sie sich zu diesem Entschluß durchgerungen haben, ist Ihnen jetzt ganz angenehm, ist es so? " (23-3)

K: "Ich weiß dann immer nicht, wie ich mich da verhalten soll, ich frage mich dann oft, was ich eigentlich will."

B: "Sie überlegen sich dann: wonach ist mir, ist es das?" (23-4)

K: "Ich muß dann immer an mich halten, um nicht laut loszubrüllen."(13)

B: "Versteh' ich Sie richtig, Sie können sich dann fast nicht mehr beherrschen." (23-3)

Wenn der Berater beschreibt, was er beim Klienten wahrnimmt, z.B. Mimik, Gestik oder Haltung, ohne dem eine bestimmte Deutung/Interpretation zu geben, so wird dies ebenfalls als Kategorie 23 kodiert.

B: "Sie machen da gerade eine Pause." (23-0)

"Sie nicken." (23-0)

"Sie stimmen mir gerade zu." (23-0)

"Sie sprechen nicht weiter." (23-0)

"Sie blinzeln mit den Augen." (23-0)

"Sie rutschen auf Ihrem Stuhl hin und her."(23-0)

aber: "Sie rutschen nervös hin und her." (27-0)

"Sie scheinen nervös zu sein." (27-0)

(Die letzten beiden Äußerungen sind kein Beschreiben des Klienten mehr so wie der Berater ihn wahrnimmt, sondern sind schon die Interpretationen des Beraters, sind Ansichten des Beraters zum Klienten in der Beratungssituation, darum Kat.27!)

ACHTUNG! Bei den Klientenkategorien gab es "JA"-Formulierungen, die in die jeweilige Klientenkategorie kodiert wurden, auf die sie sich bezogen. Folgt auf eine Kategorie 23 ein "Ja" des Klienten, handelt es sich in fast allen Fällen um Kat.12, also ein einfaches Bejahen im Sinne von: "Sie haben den Nagel auf den Kopf getroffen", "Ja, so verstehen Sie mich richtig."

B: "Und dann fühlen Sie sich unausgeglichen." (23-3)

K: "Ja." (12)

B: "Sie sind dann also erst nach Hause gegangen, als Sie halbwegs nüchtern waren." (23-5)

K: "Ja." (12) ; "Genau." (12); "Mhm" (12).

Kategorie 24: VERTIEFEND

Knüpft der Berater an das an, was der Klient bereits gesagt hat, um das Gespräch weiterzuführen, so liegt die Kategorie 24 vor.
Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das Gespräch vertiefend, das heißt, an etwas konkret Vorliegendem arbeitend, weiterzuführen.

Das Nachfragen/Sondieren stellt die häufigste Auftretensform der Kat.24 dar. Im Gegensatz zu Kategorie 25 stellt das Nachfragen aber keine Informationsfrage dar. Es geht dem Berater nicht darum, mehr Informationen zu erhalten oder selbst etwas besser zu verstehen, sondern darum, daß der Klient etwas deutlicher, sein bisher Gesagtes ausführlicher, darstellt, um ihm dadurch zu mehr Klarheit zu verhelfen.
Beim Nachfragen, das in die Kategorie 24 fällt, muß deutlich werden: nicht der Berater will etwas wissen, sondern zusammen mit dem Klienten an dieser Stelle das Gespräch weiterführen, indem er fragt.

Nachfragen:

K: "Eigentlich möchte ich schon gerne umziehen, auf der anderen Seite ist mir das aber doch zu aufwendig." (14,17)

B: "Können Sie einmal ausführen, was das heißt?" (24-7)
"Beschreiben Sie das doch bitte einmal genauer." (24-01)
"Wie erleben Sie diese Situation?" (24-3)
"Was bedeutet der Umzug für Sie?" (24-7)

K: "Ich möchte nicht unbedingt, daß meine Frau mich in Ruhe läßt." (14)

B: "Können Sie das noch näher ausführen." (24-4)
"Wie erklären Sie sich das?" (24-7)

Das Weiterführen ist dem Nachfragen/Sondieren sehr ähnlich, gemeint ist jedes Eingehen auf eine Klientenaussage mit dem Ziel, daran noch weiterzuarbeiten, etwas zu vertiefen, etwas hervorzuholen, ohne aber zu bohren.

Weiterführen:

K: "Manchmal glaube ich, daß mein Freund mich nicht mehr liebt." (17)

B: "Sie sagten, 'mich nicht mehr liebt', ich frage mich, was Sie dabei empfinden." (24-3)
"Ich überlege mir gerade, was das in Ihnen auslöst." (24-3)

K: "... und dann kam ich noch viel zu spät in die Sitzung." (15)

B: "Sie sagen, 'zu spät', wie haben Sie das erlebt?" (Kat.24-3)

K: "... und dann kommt diese Wut in ihr hoch."(16)

B: "Was bedeutet das dann für Sie?" (24-3/24-5)

K: "Meine Schwester hat jetzt mit ihren Prüfungen angefangen." (16)

B: "Ich überlege mir gerade, was das für Sie bedeutet, was Sie dabei erleben." (24-5)

"Ich frage mich, was das für Ihre Schwester bedeutet." (24-6)

Beim Gegenüberstellen werden verschiedene Aussagen, Meinungen, Standpunkte,aber auch Wünsche und Gefühle miteinander in Beziehung gesetzt.

Gegenüberstellen: B: "Sie sagten vorhin..., jetzt meinen Sie..." (24-7)

"Sie sehen das Problem mit Ihren Kindern so... das Problem mit Ihrer Frau so..." (24-7)

"Einerseits möchten Sie... andererseits..." (24-4)

K: "Ich meine zwar immer, ich kann es schaffen, aber oft sehe ich das nicht so rosig." (17)

B: "Sie sind zwar hoffnungsvoll, dann aber wieder auch gar nicht." (24-3)

Wünsche/Ziele: Hierbei werden nicht nur die explizit, sondern auch die mitschwingenden implizit vom Klienten geäußerten Wünsche, Ziele, Absichten, Hoffnungen hervorgehoben und an den Klienten zurückgegeben, um noch daran weiterzuarbeiten.
WICHTIG! Der Berater gibt den Klientenäußerungen keine eigene Deutung oder interpretiert die Klientenaussagen. Die Beratermeinung wird nicht in die Kategorie 24 kodiert. Selbst wenn der Berater damit sozusagen "ins Schwarze getroffen" hat, so wird dies doch als Kat.26 und nicht als Kat.24 kodiert.

K: "Als Kind haßte ich meinen Vater." (15 oder 13)

B: "Sie wollten Ihren Vater töten, psychoanalytisch gesehen." (26-4)

K: "Ich konnte mich gar nicht freuen, aber das paßte mir alles irgendwie nicht."

B: "Eigentlich wollten Sie sich freuen." (24-4)

K: "Ich schaffe es dann nicht, zu einem Entschluß zu kommen. Ich habe schon alles mögliche versucht." (15)

B: "Wenn ich Sie richtig verstehe, wollen Sie auf keinen Fall so unentschlossen bleiben." (24-4)

ACHTUNG! Auch die Negativformulierung bzw. die antonyme Wiedergabe von Wünschen etc. gehört in die Kategorie 24:

K: "Ich möchte am liebsten gleich abhaun." (14)

B: "Zu bleiben kommt für Sie nicht in Frage." (24-4)

Wenn der Berater beschreibt, was er beim Klienten wahrnimmt, z.B. Mimik, Gestik oder Haltung usw. und vertiefend darauf eingeht, gehört dies auch in die Kategorie 24.

B: "Mir fällt auf, daß Sie jetzt mehr Pausen machen, haben Sie da eine Erklärung?"(24-0)

"Sie nicken gerade, was heißt das dann für Sie?" (24-0)

"Unser Gespräch kommt jetzt ins Stocken. Können Sie möglicherweise sagen,warum?" (24-0)

ACHTUNG! Nicht immer bedeutet eine vertiefende Formulierung tatsächlich ein Vertiefen der Klientenäußerung.

B: "Ich frage mich, was Sie für ein Problem haben."(25-0)
(Der Berater will hier etwas wissen, es geht hier nicht um ein Vertiefen oder Weiterführen.)

K: "Ich habe das Gefühl, ich habe jetzt alles erzählt, was damit zusammenhängt."

B: "Ich frage mich gerade, ob es sehr belastend ist, wenn Sie jetzt noch mehr erzählen." (26-3)*(Der Berater interpretiert zunächst den Klienten, deutet da eine Belastung hinein, an der sich dann die Frage aufhängt.)*

K: "Es belastet mich schon, daß es mir nicht recht gelingen will, meinen Zigarettenkonsum etwas einzudämmen." (13)

B: "Sie sagen 'eindämmen', wieviel rauchen Sie denn." (25-5)

"Ich frag' mich gerade, wieviele Zigaretten Sie wohl täglich rauchen." (25-5)
(Beide Beraterantworten stellen im Grundegenommen eine Frage dar. Die für Kategorie 24 typische Beraterformulierung, die ein Anknüpfen und Vertiefen an bereits Gesagtes darstellt, darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß der Berater hier etwas wissen möchte, er fragt nach Informationen für sich; denn der Klient wird wissen,wieviel Zigaretten er täglich raucht.)

Kategorie 25: FRAGEND

Die Kategorie 25 ist gekennzeichnet von einer Beraterhaltung, die den Klienten stärker direktiv behandelt. Der Berater will etwas wissen, benötigt Informationen, Zusammenhänge etc.
Der Berater möchte, daß der Klient in einer ganz bestimmten Art und Weise sein Problem löst oder wenigstens anpackt.
Mit Ausnahme der Sondierungsfrage/dem Nachfragen und der weiterführenden Frage gehören alle anderen Frageformen in diese Kategorie.

Bei der offenen Frage hilft der Berater dem Klienten über ganze Komplexe nachzudenken, der Berater bemüht sich, dem Klienten beim Suchen neuer Wege zu helfen, tut dies aber nicht direkt an den Klientenäußerungen durch Vertiefen, sondern durch Fragen.

Offene Frage:

K: "Meine Frau hat mich verlassen." (15)

B: "Und wo drückt Sie jetzt der Schuh?" (25-0)
"Wie sah Ihre Beziehung denn aus?" (25-5)
"Und was möchten Sie jetzt tun?" (25-4)
"Was bedeutet denn das für Sie?" (25-3)

K: "Ich bin sehr ängstlich, wenn ich allein zu Hause bin." (13)

B: "Sind Sie auch sonst sehr ängstlich?" (25-3)
"War das in ihrer Kindheit auch so?" (25-5)
"Wohnen Sie einsam?" (25-6)

WICHTIG! Die offene Frage führt stets in eine vom Berater angestrebte Richtung und unterscheidet sich dadurch von der Frageform des Weiterführens oder Nachfragens.

K: "Ich bin hin und hergerissen, weil ich schon wieder nach Hause will." (13)

B: "Was suchen Sie denn zu Hause?" (25-4)

aber! B: "Können Sie das noch näher beschreiben?" (24-0)

oder! B: "Sie sagen hin- und hergerissen, wie drückt sich das aus?" (24-3)

Bei der Alternativfrage wird dem Klienten nur die Wahl zwischen zwei Antwortmöglichkeiten gelassen. Die Alternativfrage engt ein, zumeist ist die Antwortform schon mit vorgegeben.

Alternativfrage:

K: "Meinem Lehrer gegenüber habe ich so ein Gefühl von Unterlegenheit." (13)

B: "Fühlen Sie sich hilflos oder machtlos?" (25-3)
"Ist das nur in der Schule oder auch außerhalb?" (25-5)

Die enge Frage ist das Paradebeispiel für examinieren, ausfragen und ausforschen.

Enge Frage:

K: "Ich fühle mich entmutigt, weil ich so

ein schlechter Liebhaber bin." (13)

B: "Möchten Sie meine Meinung dazu wissen?" (25-8)
"Finden Sie das schlimm?" (25-7)
"Was meint denn Ihre Frau dazu?" (25-6)
"Wann haben Sie das denn das erste Mal bemerkt?" (25-5)
"Möchten Sie ein besserer Liebhaber sein?" (25-4)
"Fühlen Sie sich sehr entmutigt?" (25-3)

K: "Ich bin sehr ängstlich." (13)

B: "Wie äußert sich das denn?" (25-5)
"Kommt das oft vor?" (25-5)
"Geht das Ihrem Mann auch so?" (25-6)

Bei der Suggestivfrage ist die Antwort gleichfalls durch den Berater schon mit vorgegeben, eine offene, eigenständige Antwort ist schon nicht mehr möglich.

Suggestivfrage:

K: "Ich möchte unbedingt, daß meine Frau mich in Ruhe läßt." (14)

B: "Sie haben es doch ganz gern, wenn sich Ihre Frau um Sie kümmert, nicht?" (25-0)

WICHTIG! Die Suggestivfrage kann nur im Zusammenhang erkannt werden, allein genommen kann sie sowohl eine Sondierung als auch ein Verbalisieren sein. Wichtig ist, daß dem Klienten eine Absicht, eine Meinung, ein Erleben unterstellt wird, das er nicht explizit gesagt hat, das auch nicht aus seinen Worten direkt herauszuhören ist.

K: "Ich frage mich, warum die anderen soviel arbeiten." (14)

B: "Sie möchten weniger arbeiten, nicht wahr?" (25-4)

Kategorie 26: MEINEND

Äußert sich der Berater zum Problem des Klienten im Sinne einer Meinung oder im Sinne einer Deutung/Interpretation, so liegt Kategorie 26 vor.

WICHTIG! Im Gegensatz zur Kategorie 27, bei der sich der Berater zur Situation äußert oder auch zur Kategorie 28, bei der der Berater seine Meinung zu einem allgemeinen Thema abgibt, äußert sich bei der Kat.26 der Berater zu dem Problem des Klienten, zu dem,was der Klient gesagt hat, sowohl direkt zuvor, als auch insgesamt.

Neben der direkten Form der Meinungsäußerung und der Mitteilung von Ansichten im Sinne von: "Ich meine...", "Ich glaube...", "Ich halte das für..." etc. gibt es auch verschiedene indirekte Formen.

Ratschläge, Mahnungen, Befehle oder fertige Lösungen aussprechen:
- "Machen Sie doch mal..."
- "Sie sollten..."
- "Eigentlich müßten Sie dann doch..."
- "Ich würde an Ihrer Stelle..."

Diese Ratschläge etc. des Beraters können sich auf Äußerungen des Klienten beziehen und werden dann dementsprechend subkodiert.

Ratschläge etc.:

"Versuchen Sie doch mal, immer, wenn diese Furcht in Ihnen aufsteigt, ganz tief durchzuatmen."
(26-3, der Berater geht auf die Empfindungen des Klienten ein.)

"Sie sollten Ihre Vorstellungen dabei klarer fassen, vielleicht gelingt Ihnen das, wenn Sie einmal versuchen, alles aufzuschreiben."
(26-4, der Berater geht auf einen vom Klienten geäußerten Wunsch ein.)

"Wenn Sie immer zu spät kommen, kaufen Sie sich doch einfach eine Uhr!"
(26-5, der Berater geht auf ein vom Klienten geäußertes Erleben oder eine Handlung ein.)

"Ich würde mir dann an Ihrer Stelle nicht einen Golf, sondern einen Polo kaufen."
(26-6, der Berater geht auf eine Klientenäußerung ein, die sich auf Äußeres/Andere bezieht.)

"Sie dürfen da nicht so dogmatisch denken, sonst läuft Ihnen Ihre Tochter tatsächlich noch weg."
(26-7, der Berater geht auf eine Meinung des Klienten ein.)

"Fragen Sie doch einmal mich!"
(26-8, der Berater geht auf eine Klientenäußerung ein, die sich auf den Berater bezieht.)

Beim Interpretieren wird das Gesagte eigenwillig und subjektiv ausgelegt. Hierbei werden Dinge hineingetragen oder herausgelesen, die nicht wirklich an- oder ausgesprochen worden sind; oder es wird schnell und verallge-

meinernd eine endgültige Diagnose ausgesprochen, festgestellt, daß etwas 'so ist'.
WICHTIG! Es ist in diesem Fall vollkommen unwichtig, ob der Berater möglicherweise den Kern der Sache trifft, also die Interpretation zutrifft!

- "...also Eifersucht"
- "...mit anderen Worten eine Prüfungsneurose."

K: "Ich fühle mich im Beruf nicht wohl." (13)

B: "Sie fühlen sich da überfordert."
(Das hat der Klient nicht gesagt, deswegen 26-3)

Die Interpretationen des Beraters können sich auf Äußerungen des Klienten beziehen und werden dann dementsprechend kodiert:

Interpretation:

K: "Sobald es regnet bin ich ganz niedergeschlagen."

B: "Sie können sich und die Welt nicht mehr leiden." (26-3)

K: "Ich möchte lernen, so ganz aus mir herausgehen zu können." (14)

B: "Sie wollen also Ihre innere Hemmschwelle erniedrigen." (26-4)

K: "Ich habe letzte Woche einen Fahradfahrer angefahren." (15)

B: "Vermutlich sind Sie zu schnell gefahren." (26-5)

K: "Bei meinem Auto ist nach 10.000 km die Kupplung wieder im Arsch." (16)

B: "Das liegt wahrscheinlich an der Kupplung." (26-6)

K: "Ich glaube, ich bin im Grunde meiner Seele ein sehr gläubiger Mensch." (17)

B: "Diese Meinung gibt Ihnen wohl Mut zum Leben." (26-7)

K: "Haben Sie auch Ihre Mutter gehaßt?" (18)

B: "Aufgrund Ihrer ungelösten Mutterbindung möchten Sie jetzt von mir wissen, was Sie zu tun haben." (26-8)

WICHTIG! Interpretationen lassen sich nur aus dem Zusammenhang des Gesagten erkennen. Entscheidend ist, daß in der Klientenäußerung eigentlich nichts enthalten ist, was die Berateräußerung absichert oder rechtfertigen könnte.

In die Kategorie 26 fallen auch die negativen oder positiven Werturteile sowie Äußerungen, die die Probleme und/oder Gefühle des Klienten herunterspielen und geringfügig machen.

Bewerten:

B: "Typisch für Sie scheint mir zu sein, daß Sie sich zu schnell erregen." (26-3)

B: "Sie wollen halt immer zu viel und deshalb kommt letzten Endes gar nichts dabei raus." (26-4)

B: "Das finde ich gut, wenn Sie das so machen." (26-5)

B: "Ihre Frau ist ja wirklich unmöglich." (26-6)

B: "Das finde ich echt Scheiße, mit der Einstellung machen Sie sich Ihre Kinder garantiert zu Feinden." (26-7)

B: "Ich finde es gut, wenn Sie Ihr Problem auch hier in die Situation und mir gegenüber einbringen!" (26-8)

Vertritt oder behauptet der Berater rechthaberisch den eigenen Standpunkt, so nennen wir das 'Streitgespräche führen'.

Streitgespräche:

K: "Der einzige Mensch, bei dem ich mich geborgen fühle, ist meine Mutter." (13)

B: "Ja, aber das widerspricht sich doch total! Vorhin haben Sie mir widersprochen." (26-8)

K: "Ich habe den Eindruck, daß Sie mir nie in die Augen schauen!" (18)

B: "Und ich habe den Eindruck, daß Sie mir nie in die Augen schauen!" (26-8)

K: "Neulich bekam meine Frau einen Strafzettel, weil sie links abgebogen ist: 20 DM." (16)

B: "Das kann nicht sein, das kostet heute mindestens 30 Mark!" (26-6)

WICHTIG! Dreht es sich um eine Beratermeinung überhaupt, wird Kat.28 kodiert.

K: "Was halten Sie vom Zölibat?" (18)

B: "Davon halte ich garnichts." (28-0)

Äußert der Berater seine Meinung zu der Situation, so wird Kat.27 kodiert.

Klient rutscht auf dem Stuhl hin und her.

B: "Ich glaub', Sie sind gerade etwas unruhig." (27-0)

B: "Ich glaube, die Sitzung heute hat es nicht so gebracht." (27-0)

Kategorie 27: KLIENT/SITUATION

Hierzu zählen Berateräußerungen bezogen auf die Situation, Meinungen des Beraters über die Beratungssituation und Schwierigkeiten des Beraters im Umgang mit dem Klienten oder dessen Problem.
In diese Kategorie fallen auch die Verständnisfrage und Formalia.

Situation:

B: "Ich frage mich, ob es ausreicht, wenn wir uns nur noch einmal pro Woche treffen." (27-0)

K: "Ich fand die Sitzung heute ausgesprochen gut." (18)

B: "Ja, das finde ich auch." (27-8)
(Der Berater bezieht sich auf eine Äußerung des Klienten über die Situation.)

Der Klient rutscht auf seinem Stuhl hin und her.

B: "Ich habe den Eindruck, daß Sie gerade sehr aufgeregt sind." (27-0)
(Der Berater gibt der Beobachtung, die er gerade macht, eine bestimmte Deutung, er teilt diese Ansicht mit.)

Aber! B: "Sie rutschen gerade auf Ihrem Stuhl hin und her."
(23-0; der Berater gibt nur das wieder, was er wahrnimmt, ohne seiner Wahrnehmung eine Interpretation zu geben, d.h. er paraphrasiert sozusagen seine Wahrnehmung.)

B: "Ich finde, daß unser Gespräch heute ausgesprochen zäh läuft." (27-0)

Schwierigkeiten im Umgang mit dem Klienten oder dessen Problem, Abwehr.

Unverständnis:

B: "Sie sollten mich nicht immer fragen, was Sie tun sollen, das bringt Sie auch nicht weiter."
(27-8; der Berater wehrt das an ihn herangetragene Problem ab und bezieht sich dabei offensichtlich auf eine an ihn gerichtete Frage.)

B: "Das kapier' ich gerade nicht."
(27-0; Unverständnis)

B: "Wenn Sie sagen 'Angst', dann kann ich Ihnen das in dem Zusammenhang überhaupt nicht abnehmen."
(27-3; der Berater bezieht sich auf ein Gefühl des Klienten und wehrt das ab.)

B: "Sie argumentieren so dogmatisch, da kann ich nichts mit anfangen."
(27-7; der Berater wehrt vom Klienten geäußerte Meinungen ab.)

K: "Ich möchte lernen, meine Emotionen zu zeigen." (14)

B: "Solange Sie das so cool sagen, kann ich Ihnen das garnicht abnehmen."
(27-4; der Berater bezieht sich auf einen vom Klienten geäußerten Wunsch, eine Absicht und wehrt diese aber stark ab.)

B: "Da komm' ich gerade nicht mehr mit." (27-0)

Verständnisfrage:

B: "Ich versteh' grad nicht, wieso Angst?"
(27-0, der Berater bezieht sich zwar auf ein Gefühl des Klienten, es geht hier aber um sein Verständnis, der Bezug wäre sozusagen das Gespräch selbst, darum 27-0.)

B: "Was meinen Sie gerade mit..." (27-0)

B: "Meinen Sie damit Ihre Frau?" (27-0)

K: "Ich habe zu meiner Freundin gesagt, daß sie ein unmögliches Sprachverhalten hat." (15)

B: "Was bezeichnen Sie mit 'Sprachverhalten'?" (27-0)

Formalia:

B: "Macht es Ihnen etwas aus, wenn ich rauche?" (27-0)

B: "Könnten Sie bitte etwas lauter sprechen?" (27-0)

K: "Kann ich das Fenster öffnen?" (18)

B: "Ja, aber bitte nur halb, sonst zieht es." (27-0)

B: "Wir sollten dann diesen Punkt abschließen." (27-0)

Bei der Kategorie 27 werden für Formalia und Verständnisfragen keine Subkodierungen gewählt, d.h. es wird stets 27-0 kodiert, wenn eine derartige Verhaltensweise auftaucht.

Die Subkodierungen sind sozusagen für "Abwehr, Unverständnis etc." aufgehoben und können sich da direkt auf eine Klientenäußerung beziehen.

Kategorie 28: BERATER VON SICH

Kommt der Berater vom Klienten weg und beginnt über sich zu sprechen, so liegt Kat.28 vor. Dies geschieht durch Projizieren, d.h. eigene Erfahrungen, Gedanken und Gefühle werden auf den Klienten übertragen. Oder durch Identifizieren, d.h. der Berater geht ohne Distanz und Kontrolle in der Welt des Klienten auf und verliert ihn dabei aus dem Blickfeld. Oder aber der Berater "vergißt" den Klienten und sein Problem vollkommen und beginnt Geschichten aus seinem Leben zu erzählen.

WICHTIG! In diese Kategorie fallen Äußerungen, in denen der Berater mitteilt, wie er bestimmte Situationen (außerhalb der Beratung) erlebt hat bzw. was er für eine Meinung über ein bestimmtes Thema hat.

ACHTUNG! Kat.26 stellt eine Meinung über ein Klientenproblem dar.

Kat.27 stellt eine Meinung über die Beratungssituation dar.

Kat.28 stellt eine Meinung an und für sich dar, der Berater teilt etwas von seinen eigenen Ansichten mit, knüpft zwar damit oftmals am Klientenproblem an, kommt dann aber zu sich und seinen Ansichten, Vorstellungen oder Erlebnissen.

"Das kenn' ich, wenn ich..."
"Ich glaub', das kann ich unheimlich gut nachvollziehen gerade..."
"Mhm, ich mach' dann auch meistens..."
"Oh ja, das muß verdammt weh tun."
(Kat 28-3; der Berater bezieht sich dabei auf Gefühle des Klienten.)
"Wenn ich da von meinen Erfahrungen ausgehe..."
"Wenn Sie von Ihrem Vater erzählen, muß ich immer an einen Onkel von mir denken..."
"Ihre Erziehung erinnert mich ganz stark an meine."

ABER! "Ihre Wünsche kommen mir ganz schön vermessen vor."
(26-4; der Berater äußert seine Meinung über das Problem des Klienten und bezieht sich auf dessen Wünsche.)

"Ihre Wünsche erinnern mich ganz stark an meine Pubertät, da hatte ich ähnliche Phantasien."
(28-4, der Berater greift Wünsche des Klienten auf und beginnt von sich zu erzählen.)

"In Ihrem Alter hatte ich darüber eine ähnliche Meinung - wenn ich daran zurückdenke, '68, aber heute denke ich schon ein bißchen anders."
(28-7; der Berater bezieht sich auf eine vom Klienten geäußerte Meinung.)

"Ihre Meinung über mich erinnert mich stark an einen Schüler, der ähnliche Probleme mit mir hatte."
(28-8, der Berater greift eine Meinung des Klienten über ihn selber auf und erzählt dann von sich.)

TEIL B

TRAININGSMATERIAL ZUR INTERAKTIONSANALYSE

Im folgenden Trainingsmaterial finden Sie für die 12 Verbalkategorien (also 13-18 und 23-28) je zehn Obungsgespräche. Diese Gespräche umfassen in etwa 15-20 Einheiten und dauern durchschnittlich 45 Sekunden.

Es kommen typische Erscheinungsformen der zu lernenden Kategorien vor, aber auch Formen, die schwieriger zu kodieren sind, bei denen der Beobachter sozusagen genau aufpassen muß, was da wirklich im einzelnen gesagt wurde.

Nun geht es aber nicht darum, die Genauigkeit auf die Spitze zu treiben; eine einzelne 3-Sekunden-Einheit wird nicht losgelöst kodiert, sondern der Zusammenhang, in dem diese Einheit steht, wird mitberücksichtigt, so daß Folgen gleichgearteter Kategorien kodiert werden, auch wenn die Einheit für sich genommen anders zu kodieren wäre.

HINWEIS! Am rechten Seitenrand befindet sich in Klammern wieder ein sogenannter Lösungsvorschlag. Bitte halten Sie sich nicht sklavisch daran! Es kann durchaus sein, daß Ihnen Ihre eigene Kodierung sehr viel einleuchtender erscheint, vielleicht können Sie diese begründen, warum nicht. Sie sollen ja mit diesem Instrument lernen umzugehen. Kodieren Sie darum lieber so, wie es Ihnen angemessen erscheint, als die hier vorgeschlagenen Kodierungen auswendig zu lernen.
WICHTIG! Manchmal werden Sie feststellen, daß die geschriebene Äußerung ganz anders kodiert wird, als die gleiche Äußerung gesprochen. Bevor Sie also an Hand von Tonbandaufzeichnungen kodieren, versuchen Sie erst einmal das schriftliche Material zu sichten, d.h. die eineoder andere Obung zu kodieren. Beim Abhören der Tonbänder werden Sie möglicherweise Ihre Eintragungen verändern. Warum nicht?! Am Beispiel der Kategorie 22 wird dies deutlich: Geschrieben ein "Mhm." - Gesprochen manchmal als "hhhm..." also viel eher ein Zögern, Kategorie 21.

DANKSAGUNG

Für die Erstellung der Gespräche waren Aufzeichnungen der Beratungsstelle für "Ehe- und Familienfragen" (Hamburg) sehr hilfreich.

Die Abfassung der hier abgedruckten Gespräche wurde vorgenommen von: Peter Katzenberger und Günther Oldenburg (Tübingen), die Gespräche wurden von ihnen auf Band gesprochen und so abgeschrieben, daß sie einem Training zugänglich gemacht werden konnten.

K 1: "Muß das wirklich sein, daß da ein Tonband mitläuft?" (18)

B 2: "Wir haben doch jetzt schon ein paar Mal darüber gesprochen." (27-8)

K 3: "Ja, aber kann ich auch wirklich sicher sein, (18)

4: daß unsere Gespräche nicht in unbefugte Hände kommen?" (18)

B 5: "Ja, vollkommen sicher." (27-8)

K 6: "Und außerdem habe ich hier Hemmungen vor dem Mikrophon zu sprechen. (18)

7: Ich kann mich überhaupt nicht mehr konzentrieren. (18)

8: Können wir es nicht doch besser weglassen? (18)

9: Außerdem wird man mit den Aufnahmen (18)

10: eh nicht so viel anfangen können, bei dem Krach von der Straße. (18)

11: Ihnen wäre das sicher auch nicht angenehm. (18)

12: Oder täusche ich mich da?" (18)

B 13: "Mir persönlich macht das überhaupt nichts aus." (27-8)

Kommentar:

Bei den Äußerungen K6 bis K10 handelt es sich zwar um Klientenempfindungen und -meinungen, doch beziehen diese sich auf die Beratungssituation und werden deswegen als Kat. 18 kodiert.

Die Berateräußerungen gehen jeweils auf die Beratungssituation ein und werden deswegen als Kat.27 kodiert.

Kategorienabfolge: 18; 27-8; 18; 18; 27-8; 18; 18; 18; 18; 18; 18; 18; 27-0.

K	1:	"Die Luft ist so trocken hier drinnen.	(18)
	2:	..."	(10)
B	3:	"Ihnen kommt die Luft so trocken vor?"	(23-8)
K	4:	"Ich bräuchte unbedingt ein Glas Wasser.	(18)
	5:	...	(10)
	6:	Ich bekomme sonst kein Wort mehr heraus."	(18)
B	7:	"Sie haben sonst Schwierigkeiten mit dem Sprechen."	(23-8)
K	8:	"Ja.	(12)
	9:	Können Sie mir ein Glas Wasser besorgen?"	(18)
B	10:	"Sie brauchen jetzt ein Glas Wasser."	(23-8)
K	11:	"Jetzt hören Sie doch endlich auf mit dieser Spiegelfechterei.	(18)
	12:	Das ist doch zumkinderkriegen.	(18)
	13:	Sie kommen wohl überhaupt nicht mehr aus Ihrer Beraterrolle raus.	(18)
	14:	Wo kann man sich hier was zu trinken besorgen?"	(18)

Kommentar:

Die Beraterâußerungen B3, B10, B7 sind in der Tat Spiegelfechterei. Der Klient äußert ein Bedürfnis, doch der Berater geht nicht darauf ein, sondern paraphrasiert lediglich dieses Bedürfnis, das an ihn selbst gerichtet ist, darum Kat.23-8.

Kategorienabfolge: 18; 10; 23-8; 18; 10; 18; 23-8; 12; 18; 23-8; 18; 18; 18; 18.

K	1:	"Also so kann es mit mir nicht mehr weitergehen.	(17)
	2:	Jeden Morgen stehe ich erst so spät auf."	(17)
B	3:	"So?"	(25-0)
K	4:	"Ja, viel zu spät.	(17)
	5:	Dabei müßte ich doch so viel arbeiten.	(17)
	6:	Kennen Sie das auch?"	(18)
B	7:	"Sie sagen, Sie müssen so viel arbeiten."	(23-7)
K	8:	"Ich bräuchte einen Achtundvierzigstundentag.	(17)
	9:	Ich kann es mir einfach nicht leisten, so spät aufzustehen.	(17)
	10:	Wie machen Sie das eigentlich?"	(18)
B	11:	"Sie wollen von mir wissen, wie ich das mache?"	(23-8)
K	12:	"Ja.	(12)
	13:	...	(10)
	14:	Sie können mir vielleicht sagen, wie ich damit fertigwerde."	(18)

Kommentar:

Wenn Sie sich noch einmal die Berateräußerungen B7 und B 11 anschauen, so wird der Unterschied zwischen "23-8" (Paraphrasieren eines an den Berater gerichteten Wunsches, einer Frage) und "23-7" (Umschreiben einer Klientenmeinung) deutlich. Die Äußerung von B7 hilft dem Klienten tatsächlich weiter, die Äußerung von B11 dagegen kaum.

B3 wurde als Frage kodiert. Als Aufforderung zum Sprechen wäre es "27-0", da der Klient aber bereits schon spricht, kann dies als Frage verstanden werden, im Sinne von: "Was meinen Sie denn damit?"

Kategorienabfolge: 17; 17; 25-0; 17; 17; 18; 23-7; 17; 17; 18; 23-8; 12; 10; 18.

K	1:	"Mein Freund hat einen Hund,	(16)
	2:	an dem er ziemlich hängt.	(16)
	3:	Er kann ihn nun aber nicht in den Urlaub mitnehmen."	(16)
B	4:	"Hmh."	(22)
K	5:	"Er hat mich nun gefragt,	(15)
	6:	ob ich den Hund nicht während dieser Zeit pflegen könnte.	(15)
	7:	Ich weiß aber noch gar nicht so recht. Was meinen denn Sie dazu."	(14) (18)
B	8:	"Sie wollen meine Meinung dazu hören?"	(23-8)
K	9:	"Ja.	(12)
	10:	Der Hund ist auch sehr reinlich,	(16)
	11:	und mein Freund hat gesagt,	(16)
	12:	daß es keine Arbeit machen würde, ihn zu verpflegen.	(16)
	13:	Haben Sie auch einen Hund?"	(18)
B	14:	"Ich glaube, das gehört nicht hierher."	(27-8)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 16; 16; 16; 22; 15; 15; (14; 18;) 23-8; 12; 16; 16; 16; 18; 27-8.

K 1: "Und letzte Woche hatte ich wieder ziemliche Schwierigkeiten." (17)

B 2: "Ja." (22)

K 3: "Während des Seminars wollte ich etwas sagen, (15)

4: ..." (10)

B 5: "Hmh." (22)

K 6: "Und die anderen Teilnehmer schauten mich (15)

7: alle an, (15)

8: gerade, wie Sie jetzt. (18)

9: Das erinnert mich stark an diese Situation. (18)

10: Können Sie nicht anders schauen?" (18)

B 11: "Wie meinen Sie das?" (27-8)

K 12: "Ich komme mir so beobachtet von Ihnen vor. (18)

13: ... (10)

14: Ja, so ist es besser." (18)

Kommentar:

zu K1: Der Klient 'definiert' sozusagen sein Anliegen, sein Problem. Er teilt lediglich mit, daß er Schwierigkeiten hat, er ist der Ansicht, dort liege sein Problem. Wie er dies erlebt (Kat.13) oder was er tut, was sich ereignet, wird aber nicht mitgeteilt.

zu B11: Verständnisfrage.

Kategorienabfolge: 17; 22; 15; 10; 22; 15; 15; 18; 18; 18; 27-8; 18; 10; 18.

K	1:	"Wie war das denn bei Ihnen,	(18)
	2:	als Sie noch nicht mit Ihrer Frau zusammenlebten?	(18)
	3:	...	(10)
	4:	So lange kann das doch noch gar nicht her sein.	(18)
	5:	..."	(10)
B	6:	"Hm."	(21)
K	7:	"Ich möchte diese Situation nämlich wirklich ändern.	(14)
	8:	Ich frag'mich nur wie?	(14)
	9:	Wie haben Sie das denn immer gemacht,	(18)
	10:	als Sie bei Ihrer Freundin übernachten wollten,	(18)
	11:	und die Vermieterin hatte etwas dagegen?	(18)
	12:	Oder gab es diese Schwierigkeiten bei Ihnen nicht?	(18)
	13:	So schön möchte ich es auch haben."	(14)
B	14:	" Sie fragen sich, was Sie gegen	(23-4)
	15:	diese Situation tun können?"	(23-4)

Kommentar:

Der Klient teilt wenig über sich mit. Wie er diese Situation erlebt, was er denkt, wie er handelt etc. wird außen vorgelassen; der Klient ist in diesem Gespräch weitgehend auf den Berater orientiert. Der Berater geht darauf aber nicht direkt ein, er geht feststellend (Kat.23) auf das Sich-Fragen des Klienten ein, "23-4".

Kategorienabfolge: 18; 18; 10; 18; 10; 21; 14; 14; 18; 18; 18; 18; 14; 23-4; 23-4.

K	1:	"Und mitten auf der Autobahn blieb dann das Auto stehen,	(15)
	2:	verstehen Sie, und nichts ging mehr.	(15)
	3:	Ein Glück, daß ich noch auf den Randstreifen kam,	(15)
	4:	wer weiß, was sonst noch passiert wäre,	(15)
	5:	verstehen Sie, man kann ja nie wissen.	(17)
	6:	Es sprang einfach kein Funke mehr über,	(15)
	7:	verstehen Sie , nichts."	(15)
B	8:	"Das kenn' ich, genauso war es bei mir auch."	(28-5)
K	9:	"Es blieb nichts anderes übrig,	(15)
	10:	als die Straßenwacht zu rufen,	(15)
	11:	aber die braucht ja auch immer ihre Zeit, verstehen Sie,	(16)
	12:	es bleiben ja noch mehr Fahrzeuge liegen."	(16)
B	13:	"Und man wartet und wartet und wartet."	(28-5)
K	14:	"Ja genau, und nichts passiert,	(15)
	15:	verstehen Sie, nichts."	(15)

Kommentar:

Die Klientenäußerungen "verstehen Sie" werden hier nicht als Kat.18 kodiert, da sie nicht direkt an den Berater gerichtet sind, im Sinne einer Frage, sondern mehr eine Floskel darstellen.

K1 bis K7 stellt ein Berichten der Ereignisse dar, darum Kat.15.

Mit den beiden Berateräußerungen B8 und B13 teilt der Berater seine Meinung dazu mit; dies aber nicht in der Form, daß er Stellung bezieht zu den Klientenäußerungen (das wäre Kat.26), sondern in der Form, daß er mitteilt, diese Situationen auch schon so erlebt zu haben, darum "28".

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 15; 17; 15; 15; 28-5; 15; 15; 16; 16; 28-5; 15; 15.

K	1:	"Ich fühl'mich so richtig zufrieden,	(13)
	2:	nach diesem erholsamen Wochenende.	(13)
	3:	So gut gings mir schon lange nicht mehr."	(13)
B	4:	"Sie sind mit sich und der Welt zufrieden, ist es so?"	(23-3)
K	5:	"Ja,	(12)
	6:	...	(10)
	7:	äh, hm."	(11)
B	8:	"Aber es liegt Ihnen doch noch sicher etwas auf der Leber,	(25-3)
	9:	oder nicht?"	(25-3)
K	10:	"Hm, äh.	(11)
	11:	Aber ich möchte es jetzt nicht sagen, kann es nicht,	(18)
	12:	vielleicht beim nächsten Mal.	(18)
	13:	Ich fühle mich im Moment zu unsicher,	(18)
	14:	bedingt durch Sie, glaube ich.	(18)
	15:	Es hat jedenfalls mit Ihnen zu tun,	(18)
	16:	das fühle ich genau."	(18)

Kommentar:

zu K13: Dieses Empfinden des Klienten bezieht sich auf die Beratungssituation, darum Kat.18.

Kategorienabfolge: 13; 13; 13; 23-3; 12; 10; 11; 25-3; 25-3; 11; 18; 18; 18; 18; 18; 18.

K 1: "Was meinen Sie denn wieder mit 'Feedback'? (18)
2: Können Sie das noch mal erklären?" (18)

B 3: "Feedback heißt Rückmeldung und meint, (28-8)
4: daß man seinem Gesprächspartner rückmeldet, (28-8)
5: was man von ihm gesehen und aufgenommen hat (28-8)
6: und wie es auf einen gewirkt hat." (28-8)

K 7: "Etwa das gleiche, wie wenn ich offen jemand (18)
8: meine Meinung sage, oder nicht?" (18)

B 9: "Ja, so ähnlich. Beim Feedback ist aber noch wichtig, (28-8)
10: daß eine Bereitschaft da ist, (28-8)
11: erst mal zuzuhören, ohne gleich daran zu denken, (28-8)
12: wie kann ich mich dagegen am besten verteidigen." (28-8)

K 13: "Das heißt also, einerseits offen zuhören und (18)
14: versuchen, den anderen nicht gleich in die Pfanne zu hauen." (18)

Kommentar:

Die Kategorienfolge 18-28-18-28 deutet darauf hin, daß der Berater dem Klienten Informationen gibt, die dieser zuvor noch nicht gehabt hat.

Der Klient möchte etwas verstehen, Verständnisfrage in Kl.
Der Berater erklärt ihm etwas; da es sich um Wissen handelt, das der Berater 'besitzt' wird dies als Kat.28 kodiert.

Kategorienabfolge: 18; 18; 28-8; 28-8; 28-8; 28-8; 18; 18; 28-8; 28-8; 28-8; 28-8; 18; 18.

K	1:	"Ich merke, wenn ich so von der Schule erzähle,	(13)
	2:	daß ich immer aggressiver werde."	(13)
B	3:	"Es kommt wieder so richtig hoch in Ihnen."	(23-3)
K	4:	"Bei der letzten Klassenarbeit	(13)
	5:	habe ich richtige Magenkrämpfe bekommen.	(13)
	6:	...	(10)
	7:	So habe ich mich darüber aufgeregt."	(13)
B	8:	"Und was können Sie dagegen tun?"	(25-5)
K	9:	"Ja, wenn ich das wüßte.	(14)
	10:	Ich müßte einfach ruhiger werden, das würde schon einiges helfen.	(17)
	11:	...	(10)
	12:	Oder was meinen Sie?"	(18)
B	13:	"Stimmt, das wäre ein erster Schritt.	(26-5)
	14:	...	(20)
	15:	Haben Sie schon eine Idee, wie Sie das machen können?"	(25-5)
K	16:	"Nein.	(15)
	17:	Vielleicht Sie?"	(18)

Kommentar:

K1 und K2 sind Klientenäußerungen, in denen dieser Empfindungen mitteilt, die in der Beratungssituation erlebt werden; diese beziehen sich aber nicht auf den Berater, die Situation, sondern auf ein Erleben des Klienten außerhalb der Beratung,nämlich auf die Klassenarbeit, darum Kat.13.

Kategorienabfolge: 13; 13; 23-3; 13; 13; 10; 13; 25-5; 14; 17; 10; 18; 26-5; 20; 25-5; 15; 18.

K	1:	"Trotzdem, es lohnt sich heute	(17)
	2:	nicht mehr, ein normales Sparkonto zu haben,	(17)
	3:	bei den lächerlichen Zinsen.	(17)
	4:	Ich gebe das bißchen Geld, das ich habe,	(17)
	5:	lieber gleich aus."	(17)
B	6:	"Das ist ja auch Ihr Problem,	(26-7)
	7:	daß Sie Ihr Geld nicht zusammenhalten können."	(26-7)
K	8:	"Ich glaube, ich kann das schon,	(17)
	9:	aber ich sehe das bei dieser	(17)
	10:	Inflationsrate überhaupt nicht ein.	(17)
	11:	Ich denke überhaupt nicht daran.	(17)
	12:	Meine Meinung ist, ich lebe heute, und heute	(17)
	13:	will ich gut leben, und morgen wird man schon sehen."	(17)
B	14:	"Und dann liegen Sie wieder der Sozialhilfe	(26-5)
	15:	auf der Tasche."	(26-5)
K	16:	"So darf man das auch nicht wieder sehen.	(17)
	17:	Das sind eh so minimale Beträge,	(17)
	18:	das fällt kaum ins Gewicht."	(17)

Kommentar:

Der Berater begegnet dem Klienten eher in einer vorwurfsvollen Haltung (B 6; B 7) und moralisiert (B 14; B 15).

Der Klient spricht allgemein über sein Problem, aber eherdaran vorbei. Er deutet es nur an. Sein Problem, 'Geld' und wie er damit umgeht, seine sozialen Verhältnisse kommen nicht zur Sprache. Das Gespräch bleibt auf einer allgemeinen Meinungsebene.

zu 4,5: Der Klient berichtet, was er immer tut (15). Aus dem Kontext geht aber klar hervor, daß es sich um eine Begründung seiner Vorgehensweise handelt (17).

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 17; 26-7; 26-7; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 26-5; 26-5; 17; 17; 17.

K 1: "Ich finde das ja schrecklich, diese Punk-Mode (17)
2: heutzutage. So etwas dürfte (17)
3: meinen Kindern nie einfallen. (17)
4: Und es ist wirklich das letzte, was man da so liest, (17)
5: über deren Rauschgiftaffären (17)
6: und Liebschaften, na, Sie wissen schon. (17)
7: Es kommt mir vor, wie wenn bestimmte Teile (17)
8: unserer Gesellschaft immer dekadenter werden." (17)

B 9: "Sie haben eine klare Meinung darüber." (26-7)

K 10: "Das ist ja auch nicht schwer. (17)
11: Jeder kann sich ja heute darüber bestens informieren. (17)
12: Man muß nur wollen, und wer das (17)
13: nicht tut, der sollte sich auch nicht darüber wundern, (17)
14: daß eines Tages die Folgen so verheerend sind, (17)
15: daß man nichts mehr tun kann, aber auch gar nichts mehr." (17)

B 16: "Sie meinen, dann ist alles zu spät." (23-7)

Kommentar:

Der Berater versucht mit seinen beiden Äußerungen, die Meinung des Klienten auf einen "Nenner" zu bringen, stellt diese fest.

Der Klient äußert seine Ansichten und Vorstellungen zu diesem Thema.

zu 6: Das angehängte "na, Sie wissen schon" wird nicht als Kat.18 kodiert; es handelt sich eher um ein floskelhaftes Anreden und Einbeziehen des Beraters, als um eine Formulierung, die direkt an diesen gerichtet ist.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 26-7; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 23-7.

K	1:	"Ich zum Beispiel finde, daß eine humanistische	(17)
	2:	Bildung immer noch den Bedürfnissen unserer	(17)
	3:	Gesellschaft am besten gerecht wird.	(17)
	4:	Mit dem Wissen der klassischen Meister	(17)
	5:	fährt man heute immer noch gut,	(17)
	6:	zum Beispiel Ovid oder Plato.	(17)
	7:	Sie kennen sich da doch sicher aus?	(18)
	8:	...	(10)
	9:	Äh, hm und wenn ich mir diese Bemerkung	(18)
	10:	erlauben darf, bei Ihrem klassisch-griechischem	(18)
	11:	Profil kann ich da sicher mit Ihrer vollen Zustimmung rechnen."	(18)
B	12:	"Ist es so, daß meine Zustimmung Ihnen wichtig ist?"	(24-8)
K	13:	"Ich freue mich immer über eine gewisse	(18)
	14:	Art von Seelenverwandtschaft,	(18)
	15:	und in Ihrem Fall bin ich mir da ganz sicher.	(18)
	16:	Wie sagte doch schon Cicero in seinen Reden."	(18)

Kommentar:

Dieses Gespräch erhält in der Mitte eine Wende, der Klient beginnt sich auf den Berater zu beziehen. Er spricht diesen direkt an und bezieht ihnin seine Vorstellungen ein.

zu 12: Der Berater fragt nach, bittet den Klienten,etwas deutlicher auszuführen. Dieses Vertiefen bezieht sich auf die an den Berater gerichtete Klientenfeststellung mit der Absicht, den Klienten aufzufordern, darüber nachzudenken, was ihm selbst wichtig ist.

zu 13-16: Diese Äußerungen wurden alle als 18 kodiert, da der Klient hier nicht nur seine Meinung allgemein mitteilt, sondern auf den Berater bezogen; darum ist in K13 die Formulierung "Ich freue mich" keinesfalls eine Kat.13, im Sinne von 'so empfindet der Klient, so erlebt er sich'.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 17; 17; 18; 10; 18; 18; 18; 24-8; 18; 18; 18; 18.

K	1:	"Der Sohn unserer Nachbarn, der Theobald,	(16)
	2:	ist jetzt auch zur Bundeswehr gekommen.	(16)
	3:	Schön für ihn. Er soll	(17)
	4:	zwar noch einige Anpassungsschwierigkeiten haben,	(16)
	5:	aber das wird sich sicher legen.	(17)
	6:	Mit der Zeit wird er sich auch an Ordnung	(17)
	7:	und Disziplin gewöhnen. Neulich hat	(17)
	8:	er erzählt, daß sie Nachtausbildung gehabt hätten,	(16)
	9:	das heißt, die ganze Nacht fast nicht geschlafen.	(16)
	10:	Das ist natürlich schon hart	(17)
	11:	für einen jungen Mann,	(17)
	12:	Die meisten sind ja eh nichts mehr gewöhnt,	(17)
	13:	aber wie heißt es doch so schön: Was dich nicht	(17)
	14:	umbringt, macht dich nur härter."	(17)
B	15:	"Hm."	(22)
K	16:	"Es ist ja nur gut, daß er nicht auf die Idee	(17)
	17:	gekommen ist, den äh, wie heißt das noch,	(17)
	18:	Wehr- oder Kriegsdienst zu verweigern.	(17)
	19:	Da hätte ich auch noch versucht, ein Wörtchen mitzureden."	(17)

Kommentar:

Bei diesem Gespräch müssen Sie genau hinhören! Was ist ein Mitteilen und Berichten über andere? Wo fängt die eigene Meinung oder Wertung an?

Kategorienabfolge: 16; 16; 17; 16; 17; 17; 17; 16; 16; 17; 17; 17; 17; 17; 22; 17; 17; 17; 17.

K	1:	"Ich war mit einer ganzen Clique im Urlaub.	(15)
	2:	Wir haben eigentlich irren Spaß gehabt.	(15)
	3:	Nur mit dem Organisieren und so,	(15)
	4:	da hat es nicht immer so ganz geklappt.	(15)
	5:	Wir sind ja mit mehreren Autos gefahren	(15)
	6:	und ich habe versucht,	(15)
	7:	die ganze Reise vorher ein bißchen vorzubereiten	(15)
	8:	und abzuchecken, was wir so mitnehmen müssen	(15)
	9:	und was notwendig ist.	(15)
	10:	...	(10)
	11:	Und das ist nicht so richtig gelaufen."	(15)
B	12:	"Wie meinen Sie das?"	(24-7)
K	13:	"Ja, hm,	(11)
	14:	ich hatte das Gefühl, als ob das andere	(17)
	15:	eventuell besser gemacht hätten als ich."	(17)
B	16:	"Wie kommen Sie darauf?"	(24-7)
K	17:	"Ich bin mir da nicht so ganz sicher,	(17)
	18:	aber es könnte vielleicht daran liegen."	(17)

Kommentar:

Ein Gespräch, in dem der Klient weitgehend etwas berichtet und erst zum Ende hin seine Ansichten, Vermutungen äußert.

zu 12/17: Der Berater fragt nach. Zwei vertiefende Fragen, mit denen der Klient aufgefordert wird, etwas deutlicher darzulegen. Hier ist die Stimmlage des Beraters wichtig: Ist es ein mehr fordernder Ton? Möchte er Informationen haben? Dann werden Sie zurecht Kat.25-7 kodiert haben.

zu 17/18: Wenn Sie hier eher das Suchen des Klienten nach Zusammenhängen herausgehört haben, so liegen Sie mit Kat.14 goldrichtig!

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 10; 15; 24-7; 11; 17; 17; 24-7; 17; 17.

K 1: "Ich frag'mich, wie ich das machen soll. (14)
2: Der Umzug steht vor der Tür, (14)
3: und außerdem muß ich mich noch aufs Examen vorbereiten." (14)

B 4: "Sie wissen noch nicht, wie Sie (23-4)
6: das bewerkstelligen können." (23-4)

K 7: "Meine Freunde könnten mir eigentlich schon dabei helfen, (17)
8: aber ich weiß noch nicht (14)
9: so recht, ob ich sie fragen soll. (14)
10: ... (10)
11: Die stehen ja genauso unter Druck wie ich." (17)

B 12: "Meinen Sie, die könnten Ihnen nicht helfen?" (25-5)

K 13: "Doch, vielleicht schon." (17)

B 15: "Aber Sie sind sich nicht so ganz im klaren darüber." (23-7)

K 16: "Ja, ich, äh, (12)
17: warum frag'ich sie nicht einfach mal." (14)

Kommentar:

Hier geht es darum zu unterscheiden, wo äußert der Klient Vermutungen, also Kat.17,und wo fängt er an,Zusammenhänge zu suchen, Kat.14.

Kategorienabfolge: 14; 14; 14; 23-4; 23-4; 17; 14; 14; 10; 17; 25-5; 17; 23-7; 12; 14.

K	1:	" Mein Schnupfen quält mich heute wieder.	(13)
	2:	...	(10)
	3:	Es ist gräßlich."	(17)
B	4:	"Das geht doch schon die ganze Zeit so."	(26-5)
K	5:	"Ja, ich bin immer ziemlich fertig.	(13)
	6:	Aber was soll ich dagegen tun?	(14)
	7:	Ich kann fast keinen klaren Gedanken mehr fassen.	(13)
	8:	...	(10)
	9:	Haben Sie meine Papiertaschentücher gesehen.	(18)
	10:	Irgendwo hier müssen sie liegen.	(18)
	11:	..."	(10)
B	12:	"Sie tun mir wirklich leid."	(26-7)
K	13:	"Ich bin wirklich ein armer Tropf.	(17)
	14:	Immer muß ich so einen Virus als erster einfangen	(17)
	15:	und bis zuletzt behalten."	(17)
B	16:	"Aber kommen wir doch jetzt zur Sache."	(27-0)

Kommentar:

Der Beobachter muß hier unterscheiden zwischen Äußerungen, in denen der Klient mitteilt, wie er etwas/oder sich erlebt und Äußerungen in denen er mitteilt, wie er dazu steht, wie er dies bewertet. Also die Differenzierung zwischen Kat.13 und Kat.17 soll hier deutlich werden.

Kategorienabfolge: 13; 10; 17; 26-5; 13; 14; 13; 10; 18; 18; 10; 26-7; 17; 17; 17; 27-0.

K	1:	" Das macht mich jedesmal fertig,	(13)
	2:	wenn ich so einen Lohnsteuerjahresausgleich machen muß.	(13)
	3:	Dieser elende Schreibkram!	(17)
	4:	...	(10)
	5:	Man müßte das doch auch anders machen können."	(17)
B	6:	"Mich regt das auch jedesmal auf."	(28-3)
K	7:	"Und soviel rauskommen tut ja doch nicht.	(17)
	8:	Mir geht es immer so, daß ich mich tagelang	(15)
	9:	davor drücke, bis, ja, ja,	(15)
	10:	bis es fast zu spät ist."	(15)
B	11:	"Und dann?"	(25-5)
K	12:	"Ja, hm, äh,	(11)
	13:	irgendwann mache ich es dann doch,	(15)
	14:	und es geht dann sogar.	(15)
	15:	Die Schreiberei ist meist schneller fertig,	(15)
	16:	als ich es mir vorgestellt hatte."	(15)

Kommentar:

Nur die Bewertungen werden als Kat.17 kodiert; in den restlichen Äußerungen teilt der Klient mit, wie er etwas erlebt ("es macht mich ganz fertig.") bzw. was er erlebt hat, tut, verrichtet etc.

Kategorienabfolge: 13; 13; 17; 10; 17; 28-3; 17; 15; 15; 15; 25-5; 11; 15; 15; 15; 15.

K 1: "Immer muß ich zu spät kommen. (17)
2: Jedesmal." (17)

B 3: "Hm." (22)

K 4: "Aber jedesmal geht es mir auch gleich. (17)
5: Wenn ich es vorher plane, (15)
6: weiß ich genau, so und soviel Zeit brauche ich, (15)
7: und dann und dann muß ich losgehen, (15)
8: ... (10)
9: aber jedesmal kommt mir etwas dazwischen." (15)

B. 10: "War das bei Ihrem letzten Treff auch so?" (25-5)

K 11: "Ja, (15)
12: da war es eine Reifenpanne, (15)
13: zum Glück, was (17)
14: anderes hätte man mir eh nicht geglaubt. (17)
15: Aber daß das jedesmal mir passieren muß. (14)
18: Meinen Sie, daß ich da was ändern kann?" (18)

B 19: "An der Reifenpanne sicher nicht." (26-6)

Kommentar:

Hier geht es um die Unterscheidung von Kat.17 und Kat.15; was ist Mitteilung von Erleben, Handeln? Wo fängt die Bewertung und Beurteilung dieser Handlung an?

Kategorienabfolge: 17; 17; 22; 17; 15; 15; 15; 10; 15; 25-5; 15; 15; 17; 17; 14; 18; 26-6.

K	1:	"Ich muß mein Zimmer endlich wieder mal aufräumen.	(17)
	2:	So kann es nicht mehr weitergehen."	(17)
B	3:	"Hm."	(22)
K	4:	"Ich finde meine eigenen Sachen kaum mehr.	(15)
	5:	Gestern zum Beispiel habe ich mein Feuerzeug gesucht.	(15)
	6:	Meinen Sie, ich hätte das gefunden?	(15)
	7:	Eine halbe Stunde habe ich gesucht,	(15)
	8:	bis ich es mitten auf dem Schreibtisch stehen sah.	(15)
	9:	Da hab' ich mich vielleicht geärgert.	(13)
	10:	Also, es muß sich wirklich etwas ändern,	(17)
	11:	so geht es nicht mehr weiter."	(17)
B	12:	"Woran denken Sie denn,	(25-5)
	13:	oder haben Sie noch keine genauen Vorstellungen?"	(25-5)
K	14:	"Ich muß eben mal mein Zimmer aufräumen,	(17)
	15:	bloß...,	(10)
	16:	wie kriege ich mich dazu?"	(14)

Kommentar:

Hier liegt eine deutliche Vermischung der Mitteilungen vor: Handlung/Erleben, Meinung darüber und Selbstempfinden.

Kategorienabfolge: 17; 17; 22; 15; 15; 15; 15; 15; 13; 17; 17; 25-5; 25-5; 17; 10; 14.

K	1:	"Ja, also ich muß Ihnen	(18)
	2:	zuerst einmal von meinem Vater erzählen,	(18)
	3:	Das war nämlich so:	(16)
	4:	der kam erst 49 aus Rußland zurück,	(16)
	5:	Kriegsgefangenschaft.	(16)
	6:	Die Verwandtschaft hatte ihn schon totgeglaubt,	(16)
	7:	aber meine Mutter war immer davon überzeugt,	(16)
	8:	daß ihr Mann wieder zurückkehrt.	(16)
	9:	Und als er dann zurückkam, war er halt schwerkrank."	(16)
B	10:	"Was hatte er denn?"	(25-6)
K	11:	"Irgendsowas mit der Leber und mit dem Magen.	(16)
	12:	Die mußten da wohl alles Mögliche essen,	(16)
	13:	und das ist ihm nicht so ganz bekommen.	(16)
	14:	Auf alle Fälle muß mein Vater,	(16)
	15:	seit er aus dem Krieg zurück ist, Diät essen."	(16)

Kommentar:

zu 11: Auch wenn der Klient sich nicht ganz sicher ist ("irgendsoetwas"), also eigentlich eine Vermutung ausspricht, so liegt doch Kat.16 vor, der Klient teilt ja nicht seine Meinungen, Ansichten mit, sondern bezieht sich in seiner Äußerung voll und ganz auf den Vater.

Kategorienabfolge: 18; 18; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 25-6; 16; 16; 16; 16; 16.

K 1: "Können Sie mir da mal einen Rat geben, (18)
2: was ich tun soll mit meinem Auto. (18)
3: Ich muß nämlich zum TÜV nächsten Monat, (15)
4: und die Türschweller sind durchgerostet, (16)
5: und ich weiß nicht, (14)
6: ob ich das jetzt noch machen lassen soll, (14)
7: oder ob ich den Wagen gleich verschrotte." (14)

B 8: "Wie alt ist denn Ihr Auto?" (25-6)

K 9: "Baujahr 74, März 74. (16)
10: Sie haben doch dasselbe; (18)
11: haben Sie mit Rost (18)
12: noch keinen Ärger?" (18)

B 13: "Ja, meiner ist ein halbes Jahr älter, (28-8)
14: und ich habe regelmäßig Unterbodenschutz gemacht, (28-8)
15: und bisher war nichts." (28-8)

Kommentar:

zu 3: Dies ist eine "typische 15" in der Zukunft, dieses "ich muß" wird keinesfalls als 17 kodiert, es handelt sich ja um eine nachprüfbare in der Zukunft liegende Tatsache, die darum zu Handlung/Erleben gezählt wird.

Kategorienabfolge: 18; 18; 15; 16; 14; 14; 14; 25-6; 16; 18; 18; 18; 28-8; 28-8; 28-8.

K	1:	"Also da muß sich jetzt	(17)
	2:	unbedingt was ändern. Lange mach' ich da	(17)
	3:	nicht mehr mit. Das hält ja niemand so aus,	(17)
	4:	in dem Zustand, in dem ich jetzt schon ein ganzes Jahr lebe!"	(17)
B	5:	"Was regt Sie denn so auf?"	(25-3)
K	6:	"Ich meine die WG, in der ich lebe.	(15)
	7:	Das ist tatsächlich zum Kotzen.	(17)
	8:	Da gibt es doch tatsächlich Leute,	(16)
	9:	die leben nur auf Kosten anderer.	(16)
	10:	Der Martin, der bringt ständig irgendwelche Leute mit,	(16)
	11:	Freunde von ihm oder Arbeitsgruppen,	(16)
	12:	die essen ständig bei uns zu Nacht	(16)
	13:	und saufen unseren Wein weg	(16)
	14:	und das Bier, und für die anderen bleibt dann	(16)
	15:	nichts mehr übrig bzw. die Haushaltskasse ist leer."	(16)
B	16:	"Stinkt das den anderen auch?"	(25-6)

Kommentar:

Bei diesem Gespräch ist der Tonfall des Klienten deutlich emotional gefärbt. Dennoch wird Kat.16 kodiert; wie er diese Situation erlebt und empfindet teilt er nicht mit, er berichtet lediglich, was andere machen.
Die Beraterfragen unterstützen dies eher noch, da sie vom Klienten weglenken.

zu 6: Hier wurde eine Kat.15 kodiert, da der Klient eigentlich auf die Beraterfrage antwortet, wo und wie er lebt.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 25-3; 15; 17; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 25-6.

K 1: "Ich kann mich da genau an eine Szene (15)
2: mit meiner Mutter erinnern. (15)
3: Dazu muß ich vorausschicken, daß meine Mutter (16)
4: immer sehr nervös war und gereizt (16)
5: und bei der kleinsten Kleinigkeit in die Luft ging. (16)
6: Das habe ich so oft erlebt, (15)
7: meine Erinnerungen an solche Szenen gehen weit zurück. (15)
8: Ja, und einmal war es besonders schlimm." (17)

B 9: "Mhm." (22)

K 10: "Mein Bruder hatte Geburtstag (16)
11: und durfte eine Party geben. (16)
12: Er wurde übrigens 12. Es war eine große Party, (16)
13: es wurde nämlich viel vorbereitet: (16)
14: zunächst mal viele Kuchen, (16)
15: aber auch ein richtiges Programm (16)
16: mit Sketchen und Spielen und so." (16)

Kommentar:

zu 3: Wenn Sie hier eine Kat.18 kodiert haben, so haben Sie die Äußerung "Dazu muß ich vorausschicken" genau gehört und entsprechend kodiert. Es handelt sich ja dabei um eine auf den Berater bezogene Äußerung, damit der Berater das Folgende besser versteht,wird etwas vorausgeschickt. Hier wurde diese Genauigkeit nicht eingehalten, diese Äußerung sozusagen nicht miterfaßt.

Kategorienabfolge: 15; 15; 16; 16; 16; 15; 15; 17; 22; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 16.

K	1:	"Seit ich mich erinnern kann,	(15)
	2:	möchte ich Schlittschuhlaufen lernen.	(14)
	3:	Mein Bruder konnte das sehr gut,	(16)
	4:	und er war da, glaub' ich, ein gewisses Vorbild für mich.	(17)
	5:	Er war da in einem Klub,	(16)
	6:	und da haben sie immer regelmäßig trainiert,	(16)
	7:	und ich wollte da auch immer mit dabei sein.	(15)
	8:	Ich frag'mich, ob ich das wollte, um ihm ebenbürtig	(14)
	9:	zu sein, oder ob da ein echtes Interesse	(14)
	10:	bei mir da war."	(14)
B	11:	"Sie meinen, so ein Interesse	(23-4)
	12:	am Sport, an der Bewegung selber!"	(23-4)
K	13:	"Ja,	(12)
	14:	und das frag'ich mich jetzt auch noch,	(14)
	15:	wenn ich mir überlege, ob ich jetzt Judo lerne oder nicht.	(14)
	16:	Denn auch jetzt ist es wieder so,	(16)
	17:	daß meine Freundin ganz gut Judo kann-sie hat	(16)
	18:	schon einen braunen Gürtel,	(16)
	19:	wenn Ihnen das was sagt."	(18)

Kommentar:

zu 2: Aus der Äußerung ist zu entnehmen, daß der Klient den Wunsch noch heute hat, also Kat.14.

zu 11/12: Die Berateräußerung geht feststellend, umschreibend auf das Gesagte ein, dabei bezieht sich der Berater auf das zuvor vom Klienten geäußerte Sich-Fragen.

zu 4: Hier wurde eine "17" kodiert, da die Vermutung des Klienten im Vordergrund der Aussage steht. Es ist nicht so sehr ein Suchen nach Zusammenhängen, ein Sich-Fragen, sondern mehr ein Meinen,Vermuten über Vorgänge, die in der Vergangenheit liegen.

Kategorienabfolge: 15; 14; 16; 17; 16; 16; 15; 14; 14; 14; 23-4; 23-4; 12; 14; 14; 16; 16; 16; 18.

K 1: "Als ich mein erstes Fahrrad bekam, (15)
2: war ich überglücklich." (13)

B 3: "Sie haben sich sehr über Ihr Fahrrad gefreut." (23-3)

K 4: "Mhm. (11)
5: ... (10)
6: Es war nämlich ein ganz tolles Fahrrad: (17)
7: ein Holländerfahrrad mit Dreigangschaltung und (16)
8: Rücktritt. Wissen Sie eigentlich, was ein Holländerfahrrad ist? (18)
9: Na, ich sag's Ihnen. (18)
10: Bei den Holländerfahrrädern ist die Kette ganz verkleidet, (16)
11: außerdem haben sie gebogene Lenker. (16)
12: Ja, und dann hat sich mein Bruder das Rad (16)
13: einfach mal genommen und ist damit gefahren, ohne mich zu fragen. (16)
14: Und als er kam, (16)
15: war es kaputt. (16)
16: Ich war total verzeifelt. (13)
17: Ich weinte und schrie und fühlte (13)
18: mich total elend. (13)
19: Wie sich Kinder halt immer in solchen Situationen fühlen." (17)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 15; 13; 23-3; 11;10; 17; 16; 18; 18; 16; 16; 16; 16; 16; 16; 13; 13; 13; 17.

K 1: "Mhm, ja, äh- (11)
2: ich bin jetzt ziemlich unsicher (13)
3: und weiß garnicht, wo ich anfangen soll." (14)

B 4: "Fangen Sie halt irgendwo an." (27-0)

K 5: "Ja, das sagt sich so leicht. (18)
6: Ich werd's trotzdem mal versuchen. (14)
7: Also, letztes Jahr war ich in Ferien (15)
8: in Südfrankreich, in der Camargue. (15)
9: Das ist übrigens eine Gegend, in der noch wilde Flamingos zu sehen sind (16)
10: und viele Schnaken. (16)
11: Und dort hat eigentlich alles angefangen. (15)
12: Zuerst ist das Auto kaputt gegangen, Getriebeschaden. (16)
13: Obwohl meine Meinung ist, daß es im Grunde (17)
14: garnicht am Auto lag, wie überall (17)
15: sitzen auch hier die Ursachen viel tiefer." (17)

B 16: "Ich kapier gerade überhaupt nichts. (27-0)
17: Könnten Sie vielleicht mal ein bißchen konkreter werden, (27-0)
18: ich meine, welche Ursachen sitzen wo?" (27-0)

Kommentar:

zu 6: Hier wurde eine"14"kodiert, da der Klient eigentlich eine Absicht formuliert: "Ich will es versuchen."

zu 11: Es wurde Kat.15 kodiert, da es den Anschein hat, daß der Klient von einer Handlung erzählt, in der er selber steht.

zu 16-18: Die Berateräußerungen drücken Unverständnis aus, der Bezug wird nicht klar ersichtlich, darum Kat.27-0.

Kategorienabfolge: 11; 13; 14; 27-0; 18; 14; 15; 15; 16; 16; 15; 16; 17; 17; 17; 27-0; 27-0; 27-0.

B	1:	"Guten Tag, Herr Bierbrecher!	(27-0)
	2:	Sie kommen zu mir sicher wegen Ihrem Sohn."	(27-0)
K	3:	"Ganz genau, Herr Oberlehrer, ganz genau."	(12)
B	4:	"Na, dann setzen Sie sich erst mal.	(27-0)
	5:	Na, ich kann Ihnen nur sagen, es sieht schlimm aus."	(26-0)
K	6:	"Ja, mein Felix hat mich schon darauf vorbereitet.	(15)
	7:	Er hat gemeint, daß er dieses Schuljahr	(16)
	8:	das Klassenziel nicht erreicht."	(16)
B	9:	"Das kann man wohl sagen."	(26-6)
K	10:	"Wissen Sie, er ist auch so ein sensibles Kind.	(16)
	11:	Wenn ich Ihnen das erzähle,	(18)
	12:	kommen Ihnen die Tränen, garantiert!"	(18)
B	13:	"Wenn Sie mir was erzählen-."	(27-0)
K	14:	"Haja, wie er mir beigebracht hat,	(15)
	15:	daß er sitzenbleiben wird!	(15)
	16:	Ich bin übrigens der Meinung,	(17)
	17:	daß es ihm ganz gut tun wird."	(17)

Kommentar:

Mit Ausnahme der Beraterâußerung B5 wurden alle anderen Äußerungen mit "0" subkodiert, da der Bezug nicht zu erkennen ist. Die Äußerungen B1,B2,B4 stellen Formalia dar und fallen mit unter die Kat.27. B13 kann als Abwehr/ Unverständnis aufgefaßt werden, Kat.27-0.

zu K3: Kat.12, der Klient gibt mit seiner Äußerung zu verstehen: "genau, das ist es".

zu K6: Kat.15, der Klient erzählt von einer Handlung, in der er selber steht.

Kategorienabfolge: 27-0; 27-0; 12; 27-0; 26-0; 15; 16; 16; 26-6; 16; 18; 18; 27-0; 15; 15; 17; 17.

K	1:	"Guten Tag, Herr Pfarrer.	(18)
	2:	Also, wem das Herz voll, dem geht der Mund über.	(17)
	3:	So geht's mir gerade. Ich bin am Ende meiner Weisheit.	(17)
	4:	Was soll ich bloß tun?	(14)
	5:	Vielleicht können Sie noch was erreichen."	(18)
B	6:	"Guten Tag, Herr Wasserfall.	(27-0)
	7:	Um was dreht es sich denn?"	(27-0)
K	8:	"Stellen Sie sich vor-	(18)
	9:	Sie sind übrigens der erste, der das erfährt.	(18)
	10:	Meine Tochter bekommt ein Baby. So.	(16)
	11:	Und das Schlimmste ist, sie sagt nicht einmal, von wem.	(17)
	12:	Sie hat ja eigentlich gar keinen festen Freund,	(16)
	13:	und ich kann mir auch garnicht vorstellen,	(14)
	14:	wie sie zu dem Kind gekommen ist.	(14)
	15:	Aber, Herr Pfarrer:	(18)
	16:	Sie können es beschwören: ich habe mein Bestes getan!	(18)
	17:	Und sie will mit aller Gewalt das Kind haben	(16)
	18:	und will es auch allein aufziehen.	(16)
	19:	Hat man da noch Worte!	(17)
	20:	Meine Frau ist natürlich total aufgelöst,	(16)
	21:	sie geht schon seit vier Tagen nicht aus dem Haus.	(16)
	22:	Ich finde, es ist einfach unverantwortlich von unserer Tochter,	(17)
	23:	uns das anzutun!"	(17)

Kommentar:

zu 2/3: Der Klient "verbrät" eine Volksweisheit, deshalb Kat.17.
zu 7: Das ist keine "25", sondern eine Aufforderung zum Sprechen und deshalb Kat.27, da kein Bezug erkennbar,wird mit "0" subkodiert.
zu 13/14: Der Klient fragt sich selbst.
zu 19: Der Klient hätte auch sagen können: "Das ist doch unmöglich!" Das wäre sinngemäß dasselbe und eine klare "17".

Kategorienabfolge: 18; 17; 17; 14; 18; 27-0; 27-0; 18; 18; 16; 17; 16; 14; 14; 18; 18; 16; 16; 17; 16; 16; 17; 17.

K 1: "Mein Problem ist- ich kann nachts nicht schlafen. (17)
2: Das letzte Vierteljahr habe ich keine Nacht mehr richtig, (15)
3: das heißt, so richtig tief, geschlafen. (15)
4: Ich liege dann im Bett und denke an tausend Sachen (15)
5: und habe das Gefühl, ich werde immer wacher (13)
6: und am nächsten Morgen bin ich dann wie gerädert." (13)

B 7: "Und Sie waren deshalb auch schon beim Hausarzt, nicht wahr?" (25-5)

K 8: "Ja." (15)

B 9: "Und was hat der gesagt?" (25-6)

K 10: "Der hat meine Mutter angerufen, (16)
11: nachdem ich bei ihm war, und hat gesagt, (16)
12: daß er mich für überspannt hält, (16)
13: und daß man das nicht so ernst nehmen soll, dann gehts wieder vorbei. (16)
14: Und als ich bei ihm in der Sprechstunde war, (15)
15: hat er mir tief in die Augen gesehen, (15)
16: hat geseufzt, den Kopf geschüttelt, (15)
17: und dann hat er mir ein Rezept (15)
18: in die Hand gedrückt. (15)
19: Und dann hat er wohl, als ich schon aus dem (17)
20: Sprechzimmer war, meiner Mutter angerufen. (17)
21: Ganz schöner Hammer, gell?" (17)

Kommentar:

zu 1: Der Klient'definiert'sein Problem, darum Kat.17.
zu 5/6: Der Klient teilt mit, wie er sich in der Situation erlebt.
zu 13: Bis hierher hat der Klient erzählt, was der Arzt gesagt hat; ab K14 erzählt er von der Situation, in der er selber war.
zu 19/20: Da es sich um Vermutungen handelt, Kat.17.
zu 21: Wertung (!), darum Kat.17.

B 7 ist übrigens eine 'wunderschöne' Suggestivfrage!

Kategorienabfolge: 17; 15; 15; 15; 13; 13; 25-5; 15; 25-6; 16; 16; 16; 16; 15; 15; 15; 15; 15; 17; 17; 17.

K 1: "Als ich das erstemal nach Tübingen kam, (15)
2: fand ich mich überhaupt nicht zurecht." (15)

B 3: "Ja." (22)

K 4: "Ich war mit dem Zug gekommen, (15)
5: und da stand ich also am Bahnhof und wollte in die Innenstadt." (15)

B 6: "Hm." (22)

K 7: "Der erste, den ich nach dem Weg fragte, (15)
8: konnte mir zwar die Richtung sagen, (15)
9: aber ich mußte noch einmal fragen, um an den Holzmarkt zu kommen." (15)

B 10: "Hm." (22)

K 11: "Ich hatte mich dort bei der großen Treppe verabredet (15)
12: und wartete aber über eine halbe Stunde, (15)
13: bis mein Bekannter endlich kam." (15)

B 14: "Sie hatten keinen genauen Zeitpunkt ausgemacht?" (25-5)

K 15: "Nein, das hatten wir leider nicht." (15)

B 16: "Hm." (22)

Kommentar:

Der Klient teilt ausschließlich mit, was sich zugetragen hat, Kat.15.

Kategorienabfolge: 15; 15; 22; 15; 15; 22; 15; 15; 15; 22; 15; 15; 15; 25-5; 15; 22.

K	1:	"Ich habe jetzt keinen Führerschein mehr."	(15)
B	2:	"Wie?"	(27-5)
K	3:	"Ich sagte, ich habe jetzt keinen Führerschein mehr."	(15)
B	4:	"Wie kam denn das?"	(25-5)
K	5:	"Bis jetzt habe ich meinen Führerschein ja noch,	(15)
	6:	aber lange wird das nicht mehr dauern."	(17)
B	7:	"Erzählen Sie mal."	(27-0)
K	8:	"Ja, das ist so gelaufen.	(15)
	9:	Letzte Woche hatte ich es sehr eilig,	(15)
	10:	und außerdem war es schon halb zwölf.	(15)
	11:	Die Ampel hatte zwar rot, aber die Kreuzung war frei.	(15)
	12:	Ich hatte schon ein wenig getrunken,	(15)
	13:	also dachte ich mir nichts Böses dabei und fuhr einfach los.	(15)
	14:	Es hat geblitzt."	(15)
B	15:	"Aber deswegen hat man doch noch seinen Führerschein."	(27-5)
	16:	"Aber bei meiner, aber bei meinem Punktekonto in Flensburg."	(15)

Kommentar:

Mit Ausnahme von K6 teilt der Klient mit, was sich zugetragen hat, was er erlebt hat. Obgleich in den Äußerungen 10, 11, 14 der Klient selbst nicht vorkommt, wird hier Kat.15 kodiert, da es sich um ein fortlaufendes Berichten des Klienten handelt. Er berichtet ja nicht über Äußeres/Andere unabhängig von seiner Person, denn das Geschehen hat ja eindeutig mit ihm etwas zu tun.

zu B2: Verständnisfrage des Beraters.
zu B15: Verständnisfrage des Beraters, bzw. Unverständnis, wie hier die Zusammenhänge zu verstehen sind.

Aufforderungen des Beraters zu sprechen, werden stets als "27-0" kodiert.

Kategorienabfolge: 15; 27-5; 15; 25-5; 15; 17; 27-0; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 27-5; 15.

K 1: "Ich finde in dieser Stadt einfach keinen Anschluß." (15)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Ich habe jetzt schon alles Mögliche probiert, (15)

4: aber nichts gelingt. (15)

5: Ich glaube, die Leute mögen mich nicht." (17)

B 6: "Sie bemühen sich, aber (23-5)

7: Sie haben keinen Erfolg. (23-5)

8: ..." (20)

K 9: "Ich weiß aber auch nicht,woran das liegen könnte. (14)

10: Meinen Sie, es liegt wirklich an mir?" (18)

B 11: "Sie möchten wissen, ob Sie (23-7)

12: selbst etwa dafür verantwortlich sind?" (23-7)

K 13: "Ja, an irgendetwas muß es doch liegen. (17)

14: Seit meinem Umzug (15)

15: sind meine ganzen anderen Kontakte ziemlich eingeschlafen. (15)

16: Zum Teil mag auch ich daran schuld sein." (17)

Kommentar:

Der Klient teilt mit, in was für einer Situation er sich befindet.

B 11: Hier paraphrasiert der Berater mit Bezug zur Meinungsebene des Klienten, im Sinne von: Eine Erklärung zu finden, wer denn nun dafür verantwortlich ist.

Kategorienabfolge: 15; 22; 15; 15; 17; 23-5; 23-5; 20; 14; 18; 23-7; 23-7; 17; 15; 15; 17.

K 1: "Immer bekomme ich Krach mit meinen Vermietern." (15)

B 2: "So?" (27-0)

K 3: "Bei der kleinsten Kleinigkeit! (17)
4: Aber jetzt während des Semesters (17)
5: kann ich nicht ausziehen. Das ist unmöglich!" (17)

B 6: "Sie sehen keine andere Möglichkeit, (23-7)
7: als jetzt noch wohnen zu bleiben." (23-7)

K 8: "Ja, (12)
9: ... (10)
10: aber so kann es ja auch nicht weitergehen. (17)
11: Ich habe des öfteren Besuch von Kommilitonen. (15)
12: Es geht gerade nicht immer leise zu, (15)
13: aber regelmäßig bekomme ich am nächsten Tag (15)
14: Schwierigkeiten von wegen Mietvertrag und Besuch bis zehn. (15)
15: Das habe ich ja nur unterschrieben, (15)
16: weil ich kein anderes Zimmer gekriegt habe." (15)

B 17: "Und wie soll es nun weitergehen?" (25-4)

K 18: "Das weiß ich auch nicht." (17)

Kommentar:

Sicherlich nicht ganz einfach zu kodieren!
Hier müssen Sie aufpassen, was ist ein Mitteilen von Gegebenheiten, Kat.15 und wo fängt die Meinung, Ansicht an?
K3-5 ist sicherlich eine Ansicht, fast schon ein Dogma: "So etwas geht auf keinen Fall!"
B 6/7: Der Berater paraphrasiert diese Ansichten.
K 11-16 stellen Mitteilungen des Klienten über die Situation dar.
B 17 ist eine offene Frage des Beraters nach den Absichten des Klienten.

ACHTUNG! K 18: Hier wurde eine "17" kodiert. In keinem Fall eine Kat.14, der Klient fragt sich nicht selbst, es handelt sich nicht um ein Suchen nach Lösungen, sondern eher um Abwehr in Richtung Fatalismus; darum Kat.17, im Sinne von: "Das ist eben so und ich weiß auch nicht weiter..."

Kategorienabfolge: 15; 27-0; 17; 17; 17; 23-7; 23-7; 12; 10; 17; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 25-4; 17.

K 1: "Auf meiner letzten Urlaubsreise bin ich das erstemal geflogen." (15)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Ich habe ziemlich darüber gestaunt, (15)
4: wie das so läuft, zuerst die ganzen Kontrollen (15)
5: am Flughafen, das ist ja so ein riesiges Gelände, (15)
6: ich fand mich da fast kaum zurecht." (15)

B 7: "Wie sollten Sie sich auch zurechtfinden können." (28-5)

K 8: "Ja, sicher. (12)
9: ... (10)
10: Der Flug war jedenfalls überwältigend. (13)
11: Man mußte sich anschnallen, und dann, ehe man sich versah, (15)
12: hatte man schon abgehoben. (15)
13: Die Häuser wurden immer kleiner, und auf einmal Suppe. (15)
14: Wir waren in den Wolken." (15)

B 15: "Wohin ging denn der Flug?" (25-5)

K 16: "Nach Mallorca, hab' ich Ihnen das noch gar nicht gesagt?" (15)

Kommentar:

B7: Endlich einmal Kategorie 28! Hier teilt der Berater seine eigene Meinung zum Thema Flughäfen im besonderen und im allgemeinen mit, er nimmt dabei Bezug zum Erleben des Klienten, hat dabei aber keine Meinung über dessen Handeln, sondern über Flughäfen, darum 28-0.
K10: So hat es der Klient empfunden, darum Kat.13.
K13: Für sich genommen sicherlich ein "16",aber im Kontext des Berichtens wird hier Kat.15 kodiert, denn diese Äußerung gehört mit zum Erlebensbericht des Klienten.
K16: Haben Sie eine "18" kodiert? Dann liegen Sie auch richtig! Beides ist hier möglich. Liegt das Schwergewicht auf der Antwort von Frage B15 (25-5), so wird Kat.15 kodiert, liegt es auf der Beraterzentrierung, so liegt Kat.18 vor.

Kategorienabfolge: 15; 22; 15; 15; 15; 15; 28-5; 12; 10; 13; 15; 15; 15; 15; 25-5; 15.

K 1: "Seit ich von meiner Frau getrennt lebe, (15)
2: geht bei mir im Haushalt alles drunter und (15)
3: drüber. Die Wäsche bleibt liegen, (15)
4: das Geschirr ist nicht gespült, na, (15)
5: wie es eben so ist. (17)
6: Ich möchte wissen, wie das meine Frau früher gemacht hat, (14)
7: Sie war doch auch berufstätig (14)
8: und die Kinder noch dazu, mir ist das wirklich ein Rätsel." (14)

B 9: "Sie fragen sich, warum Ihnen das nicht gelingt." (23-4)

K 10: "Hm... (11)
11: Mir fehlt irgendwie die Zeit dazu. (17)
12: Komme ich abends heim, will ich auch erst mal ausruhen, (15)
13: ausspannen, ist ja auch nötig." (17)

B 14: "Hmm... (21)
15: ... (20)
16: Sie haben das Gefühl, irgendwie habe ich zu wenig Zeit; ist es so?" (23-7)

K 17: "Ja , (12)
18: irgendwie muß es doch aber gehen." (17)

Kommentar:

Schwierig! Schwierig! Hier müssen Sie genau hinhören, was sagt der Klient?

K5: Der Klient zieht die Allgemeinheit heran: "Wie es halt immer so ist."
K6-8: Wird zusammenhängend als Kat.14 kodiert, da es sich sozusagen um eine Äußerung handelt. Sicherlich ist es zutreffend, wenn Sie die einzelne Äußerung K7 als "16" kodieren.
B9: Der Berater klärt, umschreibt das Sich-Fragen des Klienten.
K12: Hier wurde nicht der Wunsch kodiert (Kat.14), sondern eine "15" , so handelt der Klient immer.
K13: Kat.17; der Klient zieht die Allgemeinheit heran: "Man muß...".
B16: Der Berater umschreibt mit anderen Worten, was der Klient gesagt hat.

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 15; 17; 14; 14; 14; 23-4; 11; 17; 15; 17; 21; 20; 23-7; 12; 17.

K 1: "Ich habe morgens immer ziemliche Schwierigkeiten aufzustehen." (17)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Ich komme natürlich auch meistens nicht so früh ins Bett, (15)

4: und wenn, dann kann ich aber nicht einschlafen. (15)

5: Ich wälze mich von der einen Seite auf die andere, (15)

6: es geht aber einfach nicht, (15)

7: ich habe schon alles mögliche probiert. (15)

8: Ja, und morgens (15)

9: fühle ich mich zerschlagen, (13)

10: habe zu nichts Lust, (13)

11: und erst gegen Abend wird es dann besser." (13)

B 12: "Können Sie das noch weiter ausführen, (24-0)

13: wie Sie sich morgens fühlen?" (24-3)

K 14: "Ja, ich habe eben zu nichts Lust, (13)

15: zu gar nichts. Ich könnte einfach weiterdösen, (13)

16: obwohl ich gar nicht so richtig müde bin." (13)

B 17: "Hm." (22).

Kommentar:

K1: Vielleicht haben Sie hier eine "13" kodiert. Warum auch nicht! Kat.17 als Vorschlag; der Klient 'definiert' sozusagen sein Problem, wie er diese Situation erlebt, was er dabei empfindet,erfahren wir eigentlich nicht.
K3: Mitteilung über Handeln/Erleben.
B12/13: Der Berater fragt nach, er geht vertiefend auf die Klientenäußerungen ein.
K14-16: Hier teilt der Klient mit, wie er sich erlebt.

Kategorienabfolge: 17; 22; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 13; 13; 13; 24-0; 24-0; 13; 13; 13; 22.

B 1: "Was sagten Sie gerade in Bezug auf Ihre Nachbarn?" (25-6)

K 2: "Ja, da sind dauernd (15)
3: diese Querelen. Zum Beispiel (15)
4: der Parkplatz vor unserem Haus. (15)
5: Wir wohnen relativ nahe an der Innenstadt, (15)
6: insofern also auch immer die üblichen Parkplatznöte. (15)
7: Man muß regelrecht um seinen Parkplatz kämpfen." (15)

B 8: "Hm, das kenne ich auch." (28-5)

K 9: "Unsere Nachbarn haben nun schon öfters, (16)
10: sie haben insgesamt zwei Autos, (16)
11: auch unseren Parkplatz in Anspruch genommen." (16)

B 12: "Sie sagen unseren?" (27-6)

13: "Wir haben die Parkplätze vor den Häusern an der Straße (15)
14: unter uns aufgeteilt. (15)
15: Pro Haus eine bestimmte Anzahl, (15)
16: aber die können sich einfach nicht daran halten." (16)

B 17: "Und wie haben Sie sich bisher verhalten?" (25-5)

Kommentar:

B1: Nicht ganz einfach zu entscheiden, handelt es sich um eine Verständnisfrage? (27) oder gar um ein Vertiefen? (24) Hier fiel die Entscheidung für 25-6, Frage nach Anderen/Äußerem.
K7: Gehört noch mit zum Schildern der Parkplatzsituation, darum Kat.15.
B8: Der Berater erzählt von sich mit Bezug zum Klientenerleben, 28-5.
B12: Verständnisfrage des Beraters bezogen auf Äußeres, nämlich den Parkplatz, im Sinne von: "Was meinen Sie gerade mit unserem Parklatz?"

Kategorienabfolge: 25-6; 15; 15; 15; 15; 15; 15; 28-5; 16; 16; 16; 27-6; 15; 15; 15; 16; 25-5.

K 1: "Ich war jetzt beim Arzt." (15)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Er konnte für meine Schmerzen aber keine Ursache finden. (16)

4: ... (10)

5: Was sagen Sie nun?" (18)

B 6: "Er konnte also keine organische Ursache finden." (23-6)

K 7: "Ja." (12)

B 8: "Hm, (21)

9: das heißt, Ihre Schmerzen (26-3)

10: scheinen also mit etwas anderem zusammenzuhängen." (26-3)

K 11: "Ja, aber mit was?" (18)

B 12: "Hm." (21)

K 13: "Sie können mir da auch keine plausible Erklärung liefern?" (18)

B 14: "So aus der hohlen Hand auch nicht, (26-7)

15: aber zuerst ist ja mal wichtig, (26-7)

16: daß die Beschwerden nicht organisch bedingt sind." (26-7)

K 17: "Schon, aber was hilft mir das weiter?" (18)

Kommentar:

K3: Der Klient berichtet über den Arzt, dieser hat nichts gefunden.
B6: Der Berater hält dies feststellend fest.
B9/10: Der Berater fängt an zu interpretieren, er teilt seine Ansichten zu diesem Problem mit.
K11: Weniger das Sich-Fragen (Kat.14) steht hier im Vordergrund, als das Fragen an den Berater, K13 macht dies noch deutlicher.

B14-16: Der Berater teilt weiterhin seine Ansichten hierzu mit.
K17: Erneute Klientenfrage an den Berater: "Was soll ich tun, was hilft mir das, sagen Sie mir mal..."

Kategorienabfolge: 15; 22; 16; 10; 18; 23-6; 12; 21; 26-3; 26-3; 18; 21; 18; 26-7; 26-7; 26-7; 18.

K 1: "Ich habe immer noch keine Arbeitsstelle gefunden." (15)

B 2: "Wie lief es denn diesmal?" (25-5)

K 3: "Die Bewerbungsunterlagen habe ich wie üblich weggeschickt (15)
4: und sogar eine positive Antwort erhalten. (15)
5: Ich solle in den nächsten Tagen kommen, (15)
5: telefonische Vereinbarung." (15)

B 6: "Und weiter?" (25-5)

K 7: "Es waren noch zehn andere Bewerber dort; (15)
10: ich ahnte schon, was da kommen wird." (15)

B 11: "Sie hatten im vorneherein ein ungutes Gefühl." (23-3)

K 12: "Ja. Im Gespräch mit dem Personalchef (15)
13: wurde ich dann über meine bisherigen (15)
14: beruflichen Erfahrungen ausgefragt, (15)
15: und warum ich meine letzte Stelle so schnell gekündigt hätte." (15)

B 16: "Und wie konnten Sie das bewältigen?" (25-5)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 15; 25-5; 15; 15; 15; 15; 25-5; 15; 15; 23-3; 15; 15; 15; 15; 25-5.

K	1:	"Ich frage mich,	(14)
	2:	was das ganze Leben eigentlich soll,	(14)
	3:	was der Sinn des Ganzen ist.	(14)
	4:	...	(10)
	5:	Auf der anderen Seite frage ich	(14)
	6:	mich aber auch, ob nicht die Frage schon	(14)
	7:	falsch gestellt ist, ob das etwas ist,	(14)
	8:	was man überhaupt 'wissen' kann,	(14)
	9:	oder ob das nicht ein mehr transzendentales Erlebnis ist."	(14)
B	10:	"Wie war nochmal Ihr letztes Wort?"	(27-0)
K	11:	"Transzendentales Erlebnis."	(14)
B	12:	"Aha."	(22)
K	13:	"Ich bin mir da so unsicher,	(14)
	14:	können Sie mir da nicht als Theologe weiterhelfen?"	(18)
B	15:	"Sie erwarten wohl von mir, daß ich Ihnen	(26-8)
	16:	diese Frage beantworte."	(26-8)
K	17:	"Ich möchte nicht, daß mir überhaupt jemand diese	(14)
	18:	Frage beantwortet, ich möchte nur Klarheit für mich selber."	(14)

Kommentar:

B10: Verständnisfrage.
K11: Antwort auf diese Verständnisfrage, wird genauso kodiert, wie im Zusammenhang zuvor, also diesmal Kat.14.
B15,16: Meinung des Beraters über die an ihn gerichtete Frage, darum"26-8."

Kategorienabfolge: 14; 14; 14; 10; 14; 14; 14; 14; 14; 27-0; 14; 22; 14; 18; 26-8; 26-8; 14; 14.

K 1: "Haben Sie Kinder?" (18)

B 2: "Ja, fünf." (28-8)

K 3: "Dann können Sie mein Problem vielleicht verstehen. (18)
4: Sie haben dann sicher auch schon das durchgemacht, (18)
5: was ich gerade durchmache. Ich frage mich, (14)
6: ob es moralisch vertretbar ist, (14)
7: Kinder in die Welt zu setzen." (14)

B 8: "Für mich ist das gar keine Frage. (28-4)
9: Wieso soll das moralisch nicht vertretbar sein?" (25-7)

K 10: "Ja, ich mache mir halt Gedanken, (14)
11: in was für eine Welt diese Kinder hineingeboren werden: (14)
12: Die Umwelt ist in manchen Gebieten schon unwiderruflich zerstört, (16)
13: die Repression in der BRD nimmt ständig zu -." (16)

B 14: "Ja, aber ich bitte Sie: Diese Frage stellt sich wohl (26-4)
15: jede Generation, und zu jeder Zeit gab es Probleme. (26-4)
16: Haben Sie doch etwas Vertrauen in die Zukunft." (26-4)

K 17: "Meinen Sie? Na, ich weiß nicht so recht, - (18)
18: so ganz überzeugen Sie mich nicht." (18)

Kommentar:

Achten Sie genau auf die Klientenformulierungen! Auch die Umschreibung "Ich mache mir Gedanken" kann eine Kat.14 sein, vgl. K10.

In B14-16 geht der Berater mit seiner eigenen Meinung auf das Sich-Fragen des Klienten ein.

Kategorienabfolge: 18; 28-8; 18; 18; 14; 14; 14; 28-4; 25-7; 14; 14; 16; 16; 26-4; 26-4; 26-4; 18; 18.

ÜBUNGSGESPRÄCH 3 **Kategorie 14**

K 1: "Also, ich habe den Anspruch an mich, (17)
2: mit jeder Lebenslage auch selber fertig zu werden. (17)
3: Deshalb möchte ich auch alleine wohnen und nicht (14)
4: mit anderen Leuten zusammenziehen." (14)

B 5: "Sie sind ja so ein richtiger Einzelkämpfer." (26-4)

K 6: "Richtig. (12)
7: Und dazu stehe ich auch. Wissen Sie, wer schon so viel (17)
8: Enttäuschungen in seinem Leben mitgemacht hat, wie ich (17)
9: ... (10)
10: Ich will einfach nicht auf andere angewiesen sein. (14)
11: Auf mich selber konnte ich mich bisher immer verlassen, (17)
12: von anderen wurde ich immer verlassen. (17)
13: Ich will mir da nichts vormachen. (14)
14: Ich muß einfach selber zurechtkommen und bin (17)
15: der Meinung, jeder muß. Alles andere ist (17)
Augenwischerei."

B 16: "Lassen Sie sich eigentlich nie helfen?" (25-5)

K 17: "Sagen wir so: es fällt mir sehr schwer, (13)
18: aber manchmal geht es nicht anders. (17)
19: Aber ich will mit allen dann wieder quitt werden (14)
20: und niemandem etwas schuldig bleiben." (14)

Kommentar:

Achten Sie genau auf den Unterschied zwischen "14" und "17". Manch ein Wunsch wird als Meinung formuliert, aber auch umgekehrt steckt hinter mancher Formulierung ("ich glaube") ein echter Wunsch, eine Absicht, ein Ziel.

Kategorienabfolge: 17; 17; 14; 14; 26-4; 12; 17; 17; 10; 14; 17; 17; 14; 17; 17; 25-5; 13; 17; 14; 14.

K	1:	"Ich möchte mir gerne ein Motorrad kaufen.	(14)
	2:	Ich überblicke aber das noch nicht so ganz.	(14)
	3:	Irgendwie muß ich da mal eine Rechnung machen,	(14)
	4:	was das so kostet im Jahr, weil ja die	(14)
	5:	Versicherung bei Motorrädern sehr hoch ist."	(14)
B	6:	"Das habe ich auch schon gehört."	(26-0)
K	7:	"Mhm.	(12)
	8:	Aberdas Motorrad ist wirklich toll.	(17)
	9:	Es hat mindestens 10 Gänge und beschleunigt von Null	(16)
	10:	auf Hundert in 1,5 Sekunden.	(16)
	11:	Und es ist knallgelb lackiert."	(16)
B	12:	"Ich hatte auch mal ein Motorrad, ja, ja,	(28-6)
	13:	so kurz nach dem Krieg, da war man ja	(28-0)
	14:	froh, wenn man überhaupt einen fahrbaren Untersatz hatte.	(28-0)
	15:	Ich habe damals alles selber repariert."	(28-0)
K	16:	"Ich weiß nicht, ob ich das kann.	(14)
	17:	Aber vielleicht sollte ich mir da mehr zutrauen.	(14)
	18:	Na, ich weiß nicht.	(14)
	19	Aber da würde ich vielleicht wieder auf Sie zurückkommen.	(18)

Kommentar:

Berichtet der Klient über Äußeres (das Motorrad), so wird"16" kodiert, der Berater geht darauf ein, Kat.28-6.

Kategorienabfolge: 14; 14; 14; 14; 14;26-0; 12; 17; 16; 16; 16; 28-6; 28-0; 28-0; 28-0; 14; 14; 14; 18.

K 1: "Wie es jetzt aussieht, (17)
2: werde ich wahrscheinlich meinen Arbeitsplatz verlieren. (17)
3: Meine Stelle war zeitlich befristet, (15)
4: und der Vertrag wird nicht verlängert." (15)

B 5: "Hängen Sie sehr gerade an dieser Stelle, oder (25-3)
6: wären Sie auch mit einer anderen, ebenbürtigen (25-3)
7: - was immer das sein mag - zufrieden?" (25-3)

K 8: "Ich weiß nicht - ich hab' mir das noch (14)
9: nicht überlegt. (14)
10: Ja, ich hänge schon gerade an dieser Stelle (13)
11: und würde unheimlich gerne dort weiterarbeiten. (13)
12: Ich glaube,ich könnte da noch Erstaunliches zuwege bringen. (17)
13: Die Kollegen dort sind auch wirklich sehr nett. (17)
14: Außerdem ist es nur fünf Minuten zu Fuß (15)
15: von meiner Wohnung entfernt,und das ist mir schon wichtig, (17)
16: Ich möchte auf keinen Fall einen Arbeitsplatz, (14)
17: wo ich lange fahren muß, um hinzukommen. (14)

Kommentar:

Die Beraterfrage in B5-7 zielt auf das Empfinden des Klienten, fragt ob er sehr daran hängt, Kat.25.-3.

Kategorienabfolge: 17; 17; 15; 15; 25-3; 25-3; 25-3;14; 14; 13; 13; 17; 17; 15; 17; 14; 14.

K	1:	"Ich möchte mir gerne eine Stereoanlage kaufen,	(14)
	2:	kann mich aber überhaupt nicht entscheiden.	(14)
	3:	Ich war schon in ein paar Geschäften	(15)
	4:	und habe mich erkundigt, aber jeder erzählt	(15)
	5:	mir was anderes. Mir stinkt das wahnsinnig.	(13)
	6:	Ich habe das Gefühl, ich werde verschaukelt."	(17)
B	7:	"So richtig ehrlich sind Sie noch nicht beraten	(23-5)
	8:	worden, meinen Sie das?"	(23-5)
K	9:	"Ja,	(12)
	10:	Ich habe das Gefühl,jeder hat nur seine Verkaufsinteressen	(17)
	11:	im Sinn und will mich übers Ohr hauen.	(13)
	12:	Ich bekomme Zustände, wenn ich nur daran denke,	(13)
	13:	und ich merke, wie ich mich gerade schon wieder richtig aufrege,	(13)
	14:	wenn ich nur daran denke."	(13)
B	15:	"Ja, ist Ihnen denn dann eine Stereoanlage so	(25-7)
	16:	wichtig, daß Sie sich so engagieren?"	
K	17:	"Das ist eine gute Frage!	(18)
	18:	Ich höre halt unheimlich gerne Musik, vor allem klassische,	(13)
	19:	und da möchte ich halt schon auch gerne eine gute Anlage haben."	(14)

Kommentar:

In diesem kurzen Gespräch können Sie die Unterschiede zwischen einer "13" und einer "14" deutlich erkennen.

Kategorienabfolge: 14; 14; 15; 15; 13; 17; 23-5; 23-5; 12;17; 13; 13; 13; 13; 25-7; 18; 13; 14.

K 1: "Ich möchte gerne Dachdecker werden. (14)
2: Können Sie mir sagen, wie man das wird?" (18)

B 3: "Ja, ich nehme an, man macht eine Lehre." (28-0)

K 4: "Das habe ich mir auch gedacht. (15)
5: Die Sache ist bloß so, ich bin nicht schwindelfrei, (15)
6: und ich habe jetzt schon von ein paar Seiten gehört, (15)
7: daß man das schon sein sollte. (15)
8: Ich bin jetzt schon ein bißchen unsicher, ob ich (14)
9: überhaupt für den Beruf geeignet bin." (14)

B 10: "Weshalb wollen Sie denn unbedingt Dachdecker werden?" (25-4)

K 11: "Ich finde das halt toll, so viel in der (17)
12: frischen Luft und so,und man wird halt auch stark davon. (17)
13: Und ich glaube, wenn ich das nur richtig will, (17)
14: dann schaff'ich das auch. (17)
15: Dann bin ich auch nicht mehr schwindelig." (17)

B 16: "Sie sind der Ansicht, Sie müssen nur richtig wollen, (23-4)
17: dann kommen Sie an das Ziel Ihrer Wünsche." (23-4)

K 18: "Ja, genau so." (12)

Kommentar:

zu B3: Der Berater teilt hier seine Ansicht in der Form mit, daß er versucht, Informationen zu geben. Dies wird immer als Kat.28 kodiert. Also jedes Informieren des Klienten fällt unter die "28".

Die restlichen Berateräußerungen zielen alle auf die Ebene des "Wünschens/Wollens" (Kat.14) und sind entsprechend subkodiert.

Kategorienabfolge: 14; 18; 28-0; 15; 15; 15; 15; 14; 14; 25-4; 17; 17; 17; 17; 17; 23-4; 23-4; 12.

K 1: "Ich habe jetzt ein Angebot für ein ganz tolles Bauernhaus, (15)
2: wie ich schon immer eines wollte, (15)
3: Aber so ganz sicher bin ich mir noch nicht, (14)
4: ob ich es tatsächlich kaufen soll." (14)

B 5: "Wieviel kostet es denn?" (25-6)

K 6: "Das geht eigentlich: Hundertfünfzigtausend mit (17)
7: allem drum und dran, (17)
8: das heißt also,mit fünfundzwanzig Ar Garten." (17)

B 9: "Ja, können Sie das überhaupt bezahlen?" (25-5)

K 10: "Das ist ja genau der Punkt. (17)
11: Ich könnte das schon zahlen, weil ich einige Bausparverträge habe, (14)
12: aber ich müßte dann halt in Kauf nehmen, daß ich (14)
13: weniger Geld im Monat für mich selber zur Verfügung (14)
14: habe. Und jetzt weiß ich nicht, (14)
15: ob es mir das überhaupt wert ist. (14)
16: Denn für wen mach' ich das eigentlich? (14)
17: Ich kann dann zwar nach zwanzig Jahren sagen, das (14)
18: gehört mir, aber ich weiß nicht, ob mir das soviel wert (14)
19: ist. Ich hab' halt keine Lust, mich jahrelang krummzulegen." (14)

Kommentar:

Die Klientenäußerung K11-K19 wurde am Stück als "14" kodiert, weil insgesamt das Suchen des Klienten im Vordergrund steht. Er wägt das Für und Wider seiner Entscheidung ab, fragt sich selbst etc.

Kategorienabfolge: 15; 15; 14; 14; 25-6; 17; 17; 17; 25-5; 17; 14; 14; 14; 14; 14; 14; 14; 14; 14.

K	1:	"Ich bin jetzt im achten Semester Psychologie	(15)
	2:	und bin ganz unzufrieden. Das stinkt mir alles so,	(13)
	3:	daß ich gar keine Motivation mehr habe weiterzustudieren.	(13)
	4:	Ich frag' mich wirklich, wie das weitergehen soll."	(14)
B	5:	"Sie sind da gerade sehr ratlos."	(23-3)
K	6:	"Ja, eigentlich möchte ich am liebsten	(14)
	7:	sofort den ganzen Krempel hinschmeißen,	(14)
	8:	aber das bringt's ja auch nicht,	(17)
	9:	dann hätte ich ja acht Semester umsonst studiert und ich habe den Anspruch	(17)
	10:	an mich, das fertigzumachen, was ich angefangen habe."	(17)
B	11:	"Ein gestecktes Ziel aufzugeben ist für Sie nicht drin."	(23-7)
K	12:	"Schon der Gedanke daran versetzt mich ziemlich in Angst.	(13)
	13:	Ich hab' das halt von zu Hause so mitbekommen.	(15)
	14:	Das macht man, was man begonnen hat,	(15)
	15:	das macht man auch zu Ende und kapituliert nicht."	(15)

Kommentar:

Die Klientenäußerung K14,15 stellt für sich genommen eine Meinung, ein Dogma dar; der Klient teilt hier aber mit, was er erlebt hat, was er von zu Hause mitbekommen hat, und deswegen wird diese Äußerung als Kat.15 kodiert.

Kategorienabfolge: 15; 13; 13; 14;23-3; 14; 14; 17; 17; 17; 23-7; 13; 15; 15; 15;

K	1:	"Ich möchte gern mein Zimmer neu streichen	(14)
	2:	und weiß einfach nicht,welche Farbe."	(14)
B	3:	"Welche Farbe hat es denn bisher?"	(25-6)
K	4:	"Ach, so ein kackbraun an der Decke	(16)
	5:	und an den Wänden lindgrün."	(16)
B	6:	"Das ist ja furchtbar!"	(26-6)
K	7:	"Finde ich auch. Ich weiß heut' noch nicht,	(14)
	8:	wie ich auf die Idee gekommen bin, diese Farben	(14)
	9:	auszusuchen. Und ich fühle mich jetzt ziemlich	(13)
	10:	entmutigt, weil ich Angst habe,	(13)
	11:	daß, wenn ich das Zimmer neu streiche, mir es nach einem halben Jahr	(13)
	12:	wieder nicht gefällt. Ich bin halt auch ein so	(13)
	13:	unentschlossener Mensch.	(17)
	14:	Vielleicht können Sie mir da ein paar Tips geben.	(18)
	15:	Schließlich haben Sie ja auch Architektur studiert,	(18)
	16:	da lernt man doch solche Sachen, oder nicht?"	(18)
B	17:	"Ich kann Ihnen halt nur sagen, was mir gefällt,	(26-3)
	18:	und das muß nicht auch Ihr Geschmack sein."	(26-3)
K	19:	"Haja, das stimmt eigentlich."	(18)

Kommentar:

Die letzte Klientenäußerung wurde als "18" kodiert, da sie ja eigentlich heißt: "Da haben Sie recht."

Kategorienabfolge: 14; 14; 25-6; 16; 16; 26-6; 14; 14; 13; 13; 13; 13; 17; 18; 18; 18; 26-3; 26-; 18.

K	1:	"Guten Tag. Soll ich das Fenster schließen?	(18)
	2:	Es ist sonst so laut hier drinnen."	(18)
B	3:	"Ja, bitte.	(27-8)
	4:	..."	(20)
K	5:	"Ich fühle mich zur Zeit so zerrissen,	(13)
	6:	weiß weder ein noch aus.	(13)
	7:	Ich habe so das Gefühl, ich kann meinen eigenen Ansprüchen nicht gerecht werden.	(17)
	8:	Meine Freundin hat mit einem anderen gepennt,	(16)
	9:	und das haut mich total um."	(13)
B	10:	"War es das erste Mal?"	(25-5)
K	11:	"Ja. Und obwohl ich da ja theoretisch	(15) (17)
	12:	drüber stehe, und ich das auch in einer Beziehung für möglich halte,	(17)
	13:	emotional schaffe ich das einfach nicht.	(17)
	14:	Können Sie diese Situation nachvollziehen?	(18)
	15:	Haben Sie sowas schon mal erlebt?"	(18)
B	16:	"Ich glaube, daß ich Ihre Situation ganz gut	(26-5)
	17:	verstehen kann, wenn ich auch eine Situation wie Ihre	(28-8)
	18:	noch nicht erlebt habe."	(28-8)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 18; 18; 27-8; 20; 13; 13; 17; 16; 13; 25-5; (15; 17;)
17; 17; 18; 18; 26-5; 28-8; 28-8.

K	1:	"Das schlimmste sind die Bilder, die ich habe.	(13)
	2:	Wenn ich mir vorstelle, daß meine Freundin	(13)
	3:	die Zärtlichkeit, die ich immer bekomme,	(13)
	4:	jemanden anders gibt - ich flipp' aus."	(13)
B	5:	"Da höre ich aber einen ganz netten Besitzanspruch	(26-7)
	6:	an Ihre Freundin heraus."	(26-7)
K	7:	"Wieso? Da versteh' ich Sie gerade überhaupt nicht."	(18)
B	8:	"Naja, wenn Sie von der Zärtlichkeit erzählen,	(26-0)
	9:	die Sie von Ihrer Freundin bekommen, d.h. die Ihnen zusteht, gehört."	(26-0)
K	10:	"Mhm, ja -,	(11)
	11:	Der Gedanke ist mir noch garnicht so gekommen,	(15)
	12:	aber da ist sicher was dran.	
	13:	Solche Besitzansprüche halte ich schon für ziemlich gefährlich.	(17)
	14:	Da passiert es natürlich sehr leicht,	(17)
	15:	daß man den anderen total einengt	(17)
	16:	und der halt dann irgendwann	(17)
	17:	früher oder später ausbricht."	(17)

Kommentar:

In den Äußerungen K1-K4 berichtet der Klient, wie er sich erlebt, was er sich für Bilder ausmalt, wie er leidet.

Der Berater geht mit seiner eigenen Meinung darauf ein, der Bezugspunkt ist aber nicht das Gefühl des Klienten, sondern dessen Meinung, Kat.26-7.

Die ganze restliche Klientenäußerung, K10 bis K17, spielt sich dann auch auf der Meinungsebene ab.

Kategorienabfolge: 13; 13; 13; 13; 26-7; 26-7; 18; 26-0; 26-0; 11; 15; 17; 17; 17; 17; 17.

K:	1:	"Den Typ, der da mit meiner Freundin gepennt hat,	(16)
	2:	den kenne ich so vom Sehen.	(15)
	3:	Ich habe das Gefühl, daß der auch überhaupt nicht	(17)
	4:	zu meiner Freundin paßt. Er ist groß, dürr	(16)
	5:	und schütteres Haar, außerdem studiert er Jura.	(16)
	6:	Meine Freundin hat ihn auf einem Fest kennengelernt,	(16)
	7:	und dann ist's halt mal passiert.	(16)
	8:	Ich selber habe nicht gemerkt,	(15)
	9:	daß da was läuft, aber ich hatte das Gefühl,	(13)
	10:	daß da was in der Luft lag.	(13)
	11:	Und dann hat Sie's mir gesagt,	(15)
	12:	Und ich war total fertig. Ich habe mich auf mein Bett gelegt	(13)
	13:	und habe geheult wie ein Schloßhund."	(13)
B	14:	"Sie hatten das Gefühl, daß was in der Luft lag,	(23-3)
	15:	als die Situation dann eintrat,	(23-3)
	16:	waren Sie doch total geschafft."	(23-3)
K	17:	"Ja. Ich habe gedacht, die Welt bricht zusammen."	(13)

Kommentar:

Nicht alles,was mit dem Wort Gefühl eingeleitet wird, ist auch ein Gefühl, vgl. K3!
K17 macht deutlich, daß eine Formulierung wie: "Ich habe gedacht" durchaus eine Mitteilung über das Selbstempfinden enthalten kann, denn so hat sich der Klient ja erlebt, das ist nicht etwa seine Meinung gewesen.

Bei Kategorie 13 müssen Sie also genau hinhören, teilt der Klient tatsächlich mit, wie er sich erlebt oder mehr,wie er etwas sieht oder beurteilt.

Kategorienabfolge: 16; 15; 17; 16; 16; 16; 16; 15; 13; 13; 15; 13; 13; 23-3; 23-3; 23-3; 13.

K: 1: "Ich bin dann stundenlang spazierengegangen, (15)
2: um erst einmal Klarheit über mich selber zu bekommen. (15)
3: Erst spät in der Nacht (15)
4: bin ich dann wieder nach Hause gekommen. (15)
5: Diese Nacht habe ich allerdings sehr gut geschlafen (13)
6: und fühlte mich innerlich auch sehr ruhig, (13)
7: Meine Freundin war schon im Bett, (16)
8: und ich habe mich dann dazugelegt, und sie hat mich dann (15)
9: im Schlaf so in den Arm genommen, (15)
10: und da fühlte ich mich ganz geborgen." (13)

B 11: "Sie waren sozusagen wieder in Ihrer Mitte." (23-3)

K 12: "Am nächsten Tag war dieses Gefühl aber wieder vollkommen fort. (13)
13: Ich habe gearbeitet, (15)
14: und dann fiel mir das immer wieder so zwischendrin ein, (15)
15: und das gab so jedesmal einen Stich in der Brust. (13)
16: Können Sie sich das vorstellen?" (18)

B 17: "Mhm." (22)

Kommentar:

Gehen Sie noch einmal die Äußerungen durch und achten Sie auf die Unterscheidung zwischen Kat.13 und Kat.15!

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 15; 13; 13; 16; 15; 15; 13; 23-3;13; 15; 15; 13; 18; 22.

K	1:	"Ich glaube, ich lief wie ein begossener Pudel herum.	(13)
	2:	Ein Kollege hat mich gefragt,	(15)
	3:	was denn mit mir los sei, und da merkte ich, wie ich ganz rot wurde.	(13)
	4:	Ich hab' aber bloß gesagt:	(15)
	5:	'Ach nichts besonderes, mir geht es heute bloß nicht so gut.'	(15)
	6:	Er hat mich dann ein bißchen zweifelnd angeschaut,	(15)
	7:	aber nichts mehr gesagt.	(15)
	8:	Ich möchte da einfach Klarheit für mich bekommen,	(14)
	9:	möchte mit der Situation umgehen lernen.	(14)
	10:	Diese verdammte Eifersucht, die möchte ich loswerden.	(14)
	11:	Ich möchte wieder Vertrauen in die Beziehung haben können."	(14)
B	12:	"Haben Sie das Gefühl, daß Ihre Freundin Sie durchhängen läßt	(25-7)
	13:	und Sie deshalb so schwer Vertrauen fassen können?"	(25-7)

Kommentar:

Die erste Klientenäußerung beginnt zwar mit einem "ich glaube", deutet also auf eine "17" hin, doch teilt der Klient hier mit, wie er sich erlebt hat, nämlich wie ein begossener Pudel herumgelaufen zu sein; Kat 13.

K10 für sich allein genommen müßte sicherlich als Kat.17 (Wertung) kodiert werden, im Zusammenhang der Gesamtäußerung geht es aber um den Wunsch des Klienten.

Die Berateräußerung stellt eine Frage nach der Ansicht/Meinung des Klienten dar, Kat.25-7.

Kategorienabfolge: 13; 15; 13; 15; 15; 15; 15; 14; 14; 14; 14; 25-7; 25-7.

K	1:	"Mhmhm -	(11)
	2:	eigentlich nicht. Ich glaube,	(17)
	3:	es liegt schon an mir. Ich frag' mich,	(14)
	4:	ob ich mich emotional einfach zu	(14)
	5:	sehr von dieser Beziehung abhängig mache	(14)
	6:	und zuwenig in mir selbst ruhe."	(14)
B	7:	"Sie fragen sich, ob Sie zu sehr	(23-4)
	8:	von der Zuwendung durch Ihre Freundin abhängig sind.	(23-4)
	9:	Ich überlege mir gerade, daß das Ihre Freundin	(26-6)
	10:	möglicherweise mitkriegt und sich	(26-6)
	11:	dadurch ganz nett unter Druck gesetzt fühlt."	(26-6)
K	12:	"So herum habe ich mir das noch garnicht überlegt,	(15)
	13:	aber ich glaube, Sie haben recht."	(18)

Kommentar:

Der Klient stellt Überlegungen an, sucht nach Zusammenhängen; Kat.14. Der Berater geht feststellend darauf ein, Kat.23-4, fährt dann fort, seine eigenen Gedanken zu dieser Problematik zu berichten, da diese sich auf die Freundin beziehen,wird 26-6 kodiert.

Kategorienfolge: 11; 17; 14; 14; 14; 14; 23-4; 23-4; 26-6; 26-6; 26-6; 15; 18.

K 1: "Mir fällt gerade wieder ein, was Sie vorhin (18)
2: mit dem Besitzanspruch gesagt haben, daß das ein zentraler Punkt ist. (17)
3: Das hängt auch mit den Ansprüchen und so zusammen. (17)
4: Weil ich sage: (17)
5: du mußt so sein und mit allen Mitteln versuche, (17)
6: sie dahin zu bringen, wo ich sie haben will. (17)
7: Eigentlich mache ich mich dann (17)
8: nur mittelbar von meiner Freundin abhängig, (17)
9: als vielmehr von meinen Ansprüchen. (17)
10: Ich bin abhängig davon, daß meine Ansprüche erfüllt werden. (17)
11: Und dann ist die Beziehung (17)
12: ein reines Objektverhältnis, (17)
13: meine Freundin dient dazu, meine Ansprüche zu erfüllen. (17)
14: Ich nehme sie aber nicht mehr als Person wahr." (17)

B 15: "Es geht Ihnen im Grunde mehr um Ihre Ansprüche (23-7)
16: als um Ihre Freundin." (23-7)

Kommentar:

In dieser langen Klientenäußerung teilt dieser mit, wie er die Lage der Dinge sieht. Sein Selbstempfinden wird sozusagen auf die Ebene der Ansicht und Vermutung gehoben.

Der Berater geht darauf feststellend ein.

Kategorienabfolge: 18; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 23-7; 23-7.

K 1: "So könnte man sagen. (12)
2: Andererseits frage ich mich, (14)
3: ob es nicht wichtig ist, gewisse Ansprüche zu haben. (14)
4: Wenn ich überhaupt keine Ansprüche habe, (14)
5: drückt das nicht eine gewisse Gleichgültigkeit aus? (14)
6: Ich weiß nicht. Außerdem (14)
7: fühle ich mich von dem Anspruch etwas überfordert; (13)
8: es kommt mir vor wie ein Berg, (13)
9: von dem ich wohl eine schöne Aussicht habe, (13)
10: aber der wahnsinnig schwer zu erklimmen ist." (13)

B 11: "Sie denken an den Konflikt zwischen Anspruch und Wirklichkeit..." (23-7)

K 12: "Mhm. (12)
13: Es geht mir aber auch um die Frage, (14)
14: darf ich von einer Beziehung denn überhaupt nichts erwarten, (14)
15: d.h. keine Ansprüche haben? Ich merke, (14)
16: wie sich bei mir innerlich was dagegen sträubt." (13)

Kommentar:

Hören Sie genau hin, wo teilt der Klient mit, wie er sich erlebt,und wo fängt er an, sich zu fragen, nach Zusammenhängen zu suchen.

Kategorienabfolge: 12;14; 14; 14; 14; 14;13; 13; 13; 13; 23-7; 12; 14; 14; 14; 13.

B	1:	"Ich glaube schon, daß man von einer Beziehung was erwarten darf,	(26-4)
	2:	allerdings auch irgendwo offen bleiben muß	(26-0)
	3:	und nicht enttäuscht sein darf, wenn die Erwartungen	(26-0)
	4:	nicht erfüllt werden."	(26-0)
K	5:	"Ich habe auch tatsächlich schon erlebt, daß, wenn ich ganz locker	(13)
	6:	und offen war, die schönsten Erlebnisse	(13)
	7:	möglich waren, meistens ganz unerwartet.	(13)
	8:	Ich hatte dann oft den Eindruck,	(13)
	9:	als wären wir durch irgendeinen Zufall -	(13)
	10:	mir fällt kein besseres Wort ein -	(13)
	11:	auf einer Wellenlänge. Und dann	(13)
	12:	habe ich das Gefühl von vollkommener Harmonie.	(13)
	13:	Es ist ein Gefühl wie beim Orgasmus,	(13)
	14:	wenn ich dann plötzlich das Gefühl habe,	(13)
	15:	als seien wir bloß noch ein Körper,	(13)
	16:	der sich in wohligen Wellen bewegt.	(13)
	17:	Als wäre es ein Ablauf und doch	(13)
	18:	sind es zwei Körper, aber in Harmonie."	(13)

Kommentar:

Diese lange Klientenäußerung stellt ein Mitteilen dar, wie er die Situation erlebt und empfindet. In so einem Fall wird eine Äußerung wie K10 nicht gesondert kodiert, sondern fällt mit unter die laufende Kodierung, in diesem Fall also Kat.13.

zu B 2,3,4: Äußert der Berater seine Meinung überhaupt, so wird mit "0" subkodiert, also: "26-0".

Kategorienabfolge: 26-4; 26-0; 26-0; 26-0; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13; 13.

B	1:	"Mhm.	(22)
	2:	Zwei und doch eins - eins und doch zwei."	(23-3)
K	3:	"Wie wenn ein Funke überspringt.	(13)
	4:	Und das kann man eben nicht wollen.	(17)
	5:	Man kann höchstens dafür bereit sein - und das heißt, offen sein.	(17)
	6:	Ich glaube, mir ist jetzt schon manches klarer geworden;	(17)
	7:	es ist halt bloß die Frage,	(14)
	8:	wie ich das umsetzen kann.	(14)
B	9:	"Mit dem Kopf sehen Sie klarer,aber ob Sie gefühlsmäßig	(23-3)
	10:	da dahinter stehen können, das ist Ihnen noch nicht klar."	(23-3)
K	11:	"Ich muß das Ganze halt auch noch leben,	(17)
	12:	das ist das Problem. Obwohl ich mich jetzt eher	(17)
	13:	zuversichtlich fühle. Ich fühle	(13)
	14:	mich eigentlich ziemlich stark, so wie:	(13)
	15:	das werd' ich schon packen."	(13)

Kommentar:

Achten Sie genau auf den Unterschied zwischen Meinung/Vermutung und Empfindung. Besonders der Unterschied: Meinung über Gefühle und tatsächliche Gefühle.

Kategorienabfolge: 22; 23-3; 13; 17; 17; 17; 14; 14; 23-3; 23-3; 17; 17; 13; 13; 13.

K 1: "Wir haben zur Zeit daheim ziemliche Schwierigkeiten." (17)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Mein Vater, er wird zweiundsiebzig, (16)
4: ist jetzt schon seit einem halben Jahr bettlägerig. (16)
5: Wir wissen nicht mehr, wie es jetzt weitergehen soll." (14)

B 6: "Sie fragen sich, wie die Zukunft aussehen wird." (23-4)

K 7: "Bisher dachten wir ja immer noch, er wird wieder gesund, (17)
8: aber jetzt..." (17)

B 9: "Sie hatten bisher noch Hoffnung auf eine baldige Genesung, (23-4)
10: die ist jetzt aber zerschlagen." (23-4)

K 11: "Wir können ihn nicht zu Hause behalten, (15)
12: aber ins Altersheim wollen wir ihn doch auch nicht geben." (14)

B 13: "Sie möchten Ihren Vater gerne bei sich behalten, (23-4)
14: aber das scheint Ihnen nicht möglich zu sein." (23-4)

K 15: "Es geht einfach nicht, wir haben unser möglichstes getan." (17)

B 16: "Sie müssen nun auch Rücksicht auf sich nehmen, (26-7)
17: fühlen sich aber dennoch verantwortlich. (26-7)
18: Sie sind völlig hin- und hergerissen." (23-3)

Kommentar:

Sieht man einmal von den Berateräußerungen B16/17 ab (B16: Dirigieren, Ratschlag; B17:nachgeschobene Interpretation), so versucht der Berater, die Klientenäußerungen lediglich festzuhalten, er versucht klärend und umschreibend das Gesagte wiederzugeben.

Kategorienabfolge: 17; 22; 16; 16; 14; 23-4; 17; 17; 23-4; 23-4; 15; 14; 23-4; 23-4; 17; 26-7; 26-7; 23-3.

K	1:	"Unser Junge ist jetzt schon 3 Tage weg."	(16)
B	2:	"Und noch keine Nachricht?"	(25-6)
K	3:	"Nein. Wir machen uns doch solche Sorgen.	(15)
	4:	Meine Frau und ich haben die letzten Nächte kaum gesdlafen.	(15)
	5:	Vor allem sie macht sich Vorwürfe.	(16)
	6:	Wegen dem Zeugnis muß man doch nicht gleich weglaufen,	(17)
	7:	so schlimm ist das ja nun auch nicht."	(17)
B	8:	"Es ist vor allem Ihre Frau, die sich dafür verantwortlich fühlt."	(24-6)
K	9:	"Sie macht sich eben die größten Sorgen."	(16)
B	10:	"Und was denken Sie?"	(25-7)
K	11:	"Na, hoffentlich kommt er bald wieder, dann wird man schon weitersehen."	(17)
B	12:	"Für Sie ist es das wichtigste, daß Ihr Sohn erst mal wieder im Haus ist."	(23-7)
K	13:	"Ja, ich finde, was soll man sich jetzt groß Gedanken machen,	(17)
	14:	es kommt ja doch nichts heraus."	(17)
B	15:	"Sich jetzt im Moment darüber Gedanken zu machen, warum Ihr	(23-7)
	16:	Sohn weggelaufen ist, scheint Ihnen nicht sehr fruchtbringend zu sein."	(23-7)

Kommentar:

Bei den Beraterâußerungen wird deutlich, welche Formulierungen das Gespräch vorantreiben sollen (B2, B8, B10) und welche lediglich feststellend auf das bisher Gesagte eingehen (B12. B15, B16).

Kategorienabfolge: 16; 25-6; 15; 15; 16; 17; 17; 24-6; 16; 25-7; 17; 23-7; 17; 17; 23-7; 23-7.

K 1: "Mit meiner Frau wird es zur Zeit immer schlimmer." (17)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Ich halte diese dauernden Auseinandersetztungen (17)
4: einfach nicht mehr aus. Immer dieser (17)
5: Krach um nichts und diese endlosen Diskussionen. (17)
6: Wenn man wenigstens vernünftig miteinander reden könnte, (17)
7: aber nein, jedesmal endet es im Chaos." (17)

B 8: "Sie befinden sich in einer ausweglosen Situation. (23-5)
9: ... (20)
10: Sie leiden darunter, aber Sie wissen nicht, (23-3)
11: wie man es ändern könnte, oder woran es liegt." (23-4)

K 12: "Meine Frau sagt natürlich, ich wäre schuld, (17)
13: aber das kann ich so nicht akzeptieren." (17)

B 14: "Verstehe ich Sie richtig, daß Sie die Ursachen auf beiden Seiten sehen." (23-7)

K 15: "Zumindest auch auf ihrer Seite. (17)
16: So wie sie es immer darstellt, ist es einfach nicht." (17)

Kommentar:

Der Klient legt dar, wie er über die Situation denkt, Kat.17.
K12 sieht nach einer "16" aus, im Zusammenhang der Gesamtäußerung und mit Rücksicht auf das betonte Wort "natürlich" wird es aber als "17" kodiert.

Die beiden Berateräußerungen dienen lediglich dem Feststellen, was ist, um das Gesagte besser zu verstehen.

Kategorienabfolge: 17; 22; 17; 17; 17; 17; 17; 23-5; 20; 23-3; 23-4; 17; 17; 23-7; 17; 17.

K 1: "Also meine Frau meint, (16)
2: daß unser Thomas noch nicht in die Schule sollte. (16)
3: Er sei noch zu zart und den Anforderungen noch nicht gewachsen. (16)
4: Sie hat ihn sicher auch noch gerne bei sich zu Hause." (17)

B 5: "Hm." (22)

K 6: "Ich sehe die Sache aber ein bißchen anders. (17)
7: Wenn er früher in die Schule kommt, kann er sich auch mal eher (17)
8: erlauben, eine Klasse zu wiederholen. (17)
9: Ist doch so, oder nicht? (18)
10: Wenn ich da an meine Schulzeit zurückdenke." (17)

B 11: "Ja?" (25-0)

K 12: "Was meinen denn Sie dazu?" (18)

B 13: "Sie möchten gerne meine Meinung dazu wissen." (23-8)

K 14: "Sie haben doch sicher auch Kinder. (18)
15: Wie ist das denn bei Ihnen gewesen?" (18)

B 16: "Ich weiß nicht, ob man das vergleichen kann, (27-8)
17: immerhin bin ich eine andere Generation." (27-8)

Kommentar:

B13 ist wieder eine typische "Spiegelfechterei", der Klient hat eine Frage, ein Anliegen und der Berater geht nicht darauf ein, sondern umschreibt lediglich dieses Anliegen mit anderen Worten.

B16,17 kann als Abwehr verstanden werden. Der Berater geht gleichfalls auf das Klientenanliegen nicht ein. Er bezieht sich dabei auf die Klientenfrage (Kat.18) und wehrt diese ab, Kat.27-8.

Kategorienabfolge: 16; 16; 16; 17; 22; 17; 17; 17; 18; 17; 25-0; 18; 23-8; 18; 18; 27-8; 27-8.

K 1: "Das ist jetzt schon mein drittes Magengeschwür." (15)

B 2: "Was meinen Sie, (25-7)

3: woran das liegt?" (25-7)

K 4: "Ich weiß, daß es irgendwie mit meinem Arbeitsplatz zusammenhängt. (17)

5: Dieser Stress, der ist schon ganz nett anstrengend." (17)

B 6: "Sie vermuten, daß es durch Ihre berufliche (23-7)

7: Belastung ausgelöst wird. (23-7)

8: ... (20)

9: Sie nicken? (23-7)

10: Haben Sie da noch genauere Vorstellungen?" (24-7)

K 11: "Wenn ich das alles nicht so an mich ranlassen würde, (17)

12: wäre das viel leichter. (17)

13: Ich nehme das alles viel zu ernst." (17)

B 14: "Mit einer gewissen inneren Ruhe (23-7)

15: würden Sie den Stress besser bewältigen, meinen Sie das?" (23-7)

K 16: "Das ist mir auch schon länger klargeworden, (17)

17: aber ich schaffe das einfach nicht, immer wieder lasse ich mich reinreißen." (17)

Kommentar:

Schauen Sie sich noch einmal die Berateräußerungen an! Alle beziehen sich auf die Meinung/Vermutung des Klienten. Doch werden die Unterschiede zwischen "feststellend", "vertiefend" und "fragend" recht deutlich.

Kategorienabfolge: 15; 25-7; 25-7; 17; 17; 23-7; 23-7; 20; 23-7; 24-7; 17; 17; 17; 23-7; 23-7; 17; 17.

K 1: "Meine Freundin ist jetzt im 2. Monat schwanger." (16)

B 2: "Ja." (22)

K 3: "Wir sind uns aber noch nicht so im klaren, (15)
4: ob wir ein Kind bekommen wollen oder nicht." (15)

B 5: "Sie wägen zur Zeit noch das Für und Wider ab." (23-4)

K 6: "Ich sehe da große Schwierigkeiten auf uns zukommen." (17)

B 7: "Wie meinen Sie das?" (25-7)

K 8: "Ja, ich bin mit meiner Ausbildung noch nicht fertig, (15)
9: und meine Freundin müßte die ihre unterbrechen, (15)
10: und ob wir von unseren Eltern unterstützt werden, ist noch nicht klar." (15)

B 11: "Diese wissen noch gar nichts." (25-6)

K 12: "So genau noch nicht." (18)

B 13: "Sie ahnen etwas, ist es das?" (25-6)

K 14: "Wir wollten ihnen lieber noch nichts davon sagen, (15)
15: bis wir uns selber klarer darüber geworden sind." (15)

Kommentar:

In den Beraterfragen B7, B11 und B13 wird deutlich, daß der Berater etwas wissen möchte. Es sind Fragen, die dem Berater helfen sollen, etwas besser zu verstehen. B7 ist wohl nicht eine Verständnisfrage (Kat.27), sondern eine Informationsfrage im Sinne von: "Erklären Sie mir das mal."

Lediglich B5 ist ein echtes Feststellen. Der Berater bringt die Klientenäußerung sozusagen auf einen "Nenner."

Kategorienabfolge: 16; 22; 15; 15; 23-4; 17; 25-7; 15; 15; 15; 25-6; 18; 25-6; 15; 15.

K	1:	"Ein Problem, das mich zur Zeit beschäftigt, ist,	(17)
	2:	ob ich nun aus der Kirche austreten soll, oder nicht."	(17)
B	3:	"Sie sind sich da nicht so ganz im klaren."	(23-4)
K	4:	"Ich habe es mir schon längere Zeit überlegt	(15)
	5:	und habe versucht, das Pro und Contra	(15)
	6:	abzuwägen. Aber ich zögere immer noch.	(15)
	7:	Es ist mir selber nicht klar, warum."	(14)
B	8:	"Die Entscheidung ist schon längst gefallen,	(26-6)
	9:	aber etwas hält Sie davon ab, ist es das?"	(26-7)
K	10:	"So könnte man sagen. Da gibt es etwas,	(12)
	11:	das mich zurückhält, etwas, das mich unsicher macht,	(13)
	12:	etwas, das ich bei der ganzen Planung vielleicht vergessen habe."	(17)
B	13:	"Sie bemerken in sich etwas, das Sie vor diesem Schritt abhält."	(23-3)

Kommentar:

zu B3: Der Berater bringt die Klientenäußerung auf einen "Nenner".
zu B8: Hier legt der Berater in die Klientenaussage etwas hinein, was garnicht enthalten ist. Von einer längst gefallenen Entscheidung war überhaupt nicht die Rede, das hat der Berater lediglich vermutet. Selbst wenn der Klient darauf bejahend eingeht, also sich durch diese Berateräußerung verstanden fühlt, so muß dies dennoch als Kat.26 kodiert werden.

Kategorienabfolge: 17; 17; 23-4; 15; 15; 15; 14; 26-6 ; 26-7; 12; 13; 17; 23-3.

K 1: "Hm, ja." (11)

B 2: "Na, nun erzählen Sie mal." (27-0)

K 3: "Ja, wenn das so einfach wäre." (18)

B 4: "So schwer wird's doch auch nicht sein." (26-8)

K 5: "Schon, aber..." (11)

B 6: "Es ist für Sie im Moment nicht so leicht anzufangen." (23-8)

K 7: "Ja." (12)

B 8: "Ich frage mich, wie Sie diese Situation erleben." (24-8)

K 9: "Es fällt mir eben schwer, da irgendwie anzufangen." (13)

B 10: "Jetzt im Moment einen Anfang zu finden, (23-3)
11: bereitet Ihnen erhebliche Schwierigkeiten." (23-3)

K 12: "Es ist auch einfach so ungewohnt." (13)

B 13: "Es ist für Sie eine ganz neue Situation." (23-8)

K 14: "Ja, das kann man sagen." (12)

Kommentar:

Die Berateräußerungen machen deutlich, welche verschiedenen Möglichkeiten es gibt, auf den Klienten und dessen Problem einzugehen.
B2: Aufforderung zu sprechen, Kat.27.
B4: Meinung über das Klientenproblem, Kat.26.
B8: Vertiefen im Sinne von: Über das Empfinden des Klienten zu sprechen, "24".
B6 und B13: Umschreiben der Klientenäußerungen, die sich auf die Situation beziehen, Kat.23.
B10 und B11: Beschreiben der Empfindungen des Klienten, Kat.23-3.

Kategorienabfolge: 11; 27-0; 18; 26-8; 11; 23-8; 12; 24-8; 13; 23-3; 23-3; 13; 23-8; 12.

K 1: "Meine Eltern hatten auch Akne, (16)
2: aber als sie ungefähr 25 waren, (16)
3: ging es weg bei ihnen." (16)

B 4: "Hm." (21)

K 5: "Nur bei mir scheint es länger zu dauern." (17)

B 6: "Ich frage mich, was das für Sie bedeutet." (24-3)

K 7: "Nun ja, ich bin schon 25 (15)
8: und habe dieses Zeug immer noch." (15)

B 9: "Sie sagen sich, eigentlich müßte da doch (23-7)
10: jetzt ein Ende abzusehen sein. Ist es so?" (23-7)

K 11: "Genau." (12)
12: Die ganzen Schwierigkeiten, die ich damit hatte, (15)
13: ich möchte das endlich loshaben. (14)
14: Ich habe ein Recht darauf." (17)

B 15: "Sie fühlen sich benachteiligt und fragen sich auch, warum gerade ich?" (23-4)

K 16: "Bei meinen Eltern ging es doch auch weg, (17)
17: und warum sollte ich das noch länger haben." (17)

Kommentar:

Mit Ausnahme der Berateräußerung B6 wird hier lediglich feststellend auf die Klientenäußerungen eingegangen mit dem Ziel, diesen zu verstehen und das Gesagte festzuhalten, zu klären.
B6 führt weiter; der Klient wird hier aufgefordert herauszuarbeiten, was die Akne für ihn bedeutet.

Kategorienabfolge: 16; 16; 16; 21; 17; 24-3; 15; 15; 23-7; 23-7; 12; 15; 14; 17; 23-4; 17; 17.

K	1:	"Wenn jetzt unsere Verwandten wieder zu Besuch kommen,	(16)
	2:	das wird gräßlich."	(17)
B	3:	"Sie sagen 'gräßlich', was heißt das für Sie?"	(24-7)
K	4:	"Es ist eben so,	(16)
	5:	daß das die Verwandten meiner Frau sind.	(16)
	6:	Und wie die sich immer aufführen,	(17)
	7:	also mir langt das immer,	(17)
	8:	wenn die ein Wochenende bei uns zu Besuch waren.	(17)
	9:	Meiner Frau macht das dagegen garnichts aus.	(16)
	10:	Die lädt sie ja auch immer ein,	(16)
	11:	obwohl wir uns deswegen schon öfters in die Haare gekriegt haben."	(15)
B	12:	"Es sind also die Verwandten ihrer Frau,	(23-6)
	13:	und sie werden von ihr eingeladen,	(23-6)
	14:	obwohl Ihnen das nicht paßt, und ihre Frau	(23-7)
	15:	nimmt da gar keine Rücksicht auf Sie."	(23-7)
K	16:	"Egal, was ich meiner Frau sage, sie läßt sich da	(17)
	17:	einfach nicht überzeugen, sie will da einfach keine Zugeständnisse machen."	(17)

Kommentar:

B12 bis B15 stellt eine Zusammenfassung dar, Kat.23.
B3 ist ein Nachfragen, Kat.24.

Kategorienabfolge: 16; 17; 24-7; 16; 16; 17; 17; 17; 16; 16; 15; 23-6; 23-6
23-7; 23-7;17; 17.

K	1:	"Eigentlich möchte ich schon lernen,	(14)
	2:	meine Gefühle besser zu äußern."	(14)
B	3:	"Sie wollen Ihre Gefühle ausdrücken,	(23-4)
	4:	da gibt es aber etwas, das bereitet Ihnen Schwierigkeiten dabei,	(24-3)
	5:	hält Sie im Moment noch davon ab."	(24-3)
K	6:	"Ich frage mich eben, ob das immer gutgeht,	(14)
	7:	Wenn ich meine Gefühle immer offen äußere,	(17)
	8:	wird das zu erheblichen Konflikten führen,	(17)
	9:	denke ich. Ich kann mir nicht vorstellen,	(17)
	10:	wie ich dann damit fertigwerde."	(17)
B	11:	"Einerseits möchten Sie Ihre Gefühle offen äußern,	(24-4)
	12:	andererseits fragen Sie sich, ob es dann nicht dadurch	(24-4)
	13:	zu Schwierigkeiten kommt, die Sie erheblich belasten könnten."	(24-4)
K	14:	"Ich kann das einfach nicht übersehen,	(14)
	15:	wie das werden wird, was da auf mich zukommt."	(14)

Kommentar:

Der Berater geht mit seinen vertiefenden Äußerungen auf das Anliegen des Klienten ein; in B4 und B5 durch ein Weiterführen, in B11-B13 durch ein Gegenüberstellen ("einerseits--andererseits").

Kategorienabfolge: 14; 14; 23-4; 24-3; 24-3; 14; 17; 17; 17; 17; 24-4; 24-4; 24-4; 14; 14.

K 1: "Wenn ich nur wüßte, wie ich mich da entscheiden soll. (14)
2: Das ist mir einfach nicht klar." (14)

B 3: "Können Sie das noch näher ausführen?" (24-4)

K 4: "Mein Problem ist, daß ich mich jetzt entscheiden muß, (17)
5: ob ich meinen Arbeitsplatz aufgebe (17)
6: und zusammen mit mehreren Kollegen ein eigenes Geschäft aufmache, (17)
7: oder eben doch lieber bei meinem gesicherten Einkommen bleibe." (17)

B 8: "Wenn ich Sie richtig verstehe,ist die finanzielle Unsicherheit, (24-4)
9: die da eventuell auf Sie zukommt, (24-4)
10: ein gewichtiger Faktor bei Ihrer Entscheidung." (24-4)

K 11: "Auf der einen Seite ja, (12)
12: ich kann das eben überhaupt nicht überblicken." (13)

B 13: "Sie sind sich da unsicher,Sie stehen da (23-3)
14: jetzt unter Entscheidungszwang." (23-5)

K 15: "Bis in zwei Wochen muß ich das wissen, (15)
16: sonst ist der Zug abgefahren." (15)

Kommentar:

zu B3: Nachfragen, Sondieren.
B8-10: Diese Formulierung könnte auch als Kat.23 kodiert werden; der Berater geht aber vertiefend auf die Klientenäußerung ein, indem er einen Aspekt herausgreift ("finanzielle Unsicherheit") mit der Intention, daran noch weiterzuarbeiten.
B13,14: Hier geht der Berater lediglich feststellend auf den Klienten ein, er spiegelt ihm seine Gefühlslage (die Unsicherheit) zurück.

Kategorienabfolge: 14; 14; 24-4; 17; 17; 17; 17; 24-4; 24-4; 24-4; 12; 13; 23-3; 23-5; 15; 15.

K	1:	"Meine eigenen Eltern sehn das ja nicht so eng,	(16)
	2:	aber bei meinen zukünfigen Schwiegereltern,	(16)
	3:	was das wohl noch werden wird."	(14)
B	4:	"Verstehe ich Sie richtig,	(23-0)
	5:	daß Sie eher pessimistisch gestimmt sind wenn,Sie an Ihre Schwiegereltern denken."	(23-3)
K	6:	"Meine Eltern hatten nichts dagegen,	(16)
	7:	daß wir nur standesamtlich heiraten,	(16)
	8:	aber die Eltern von meiner Frau,	(16)
	9:	da rennt man gegen Granitwände."	(17)
B	10:	"Ich frage mich, was eine kirchliche Trauung	(24-6)
	11:	für Ihre Schwiegereltern bedeutet."	(24-6)
K	12:	"Das frage ich mich also auch. Wie kann man nur so verbissen sein.	(14)
	13:	Sie lassen überhaupt nicht mit sich reden."	(17)
B	14:	"Es ist Ihnen einfach ein Rätsel."	(23-4)
K	15:	"Das schlimmste ist ja, daß sich vor allem meine Frau	(17)
	16:	nicht von ihrem Elternhaus lösen kann."	(17)

Kommentar:

In den Äußerungen B4 und B5 spiegelt der Berater dem Klienten seine Gefühlslage zurück, Kat.23.
Die Äußerung B10,B11 ist zwar wie eine Frage formuliert und gehört deswegen eigentlich zur Kat.25, doch nicht der Berater will hier etwas wissen, sondern der Klient wird auf einen Aspekt hingewiesen.
Es kommt oft vor, daß der Berater die Formulierung "Ich frage mich..." verwendet. In vielen Fällen wird damit eine "24" eingeleitet, der Berater versucht vertiefend auf das bisher Gesagte einzugehen.
Dagegen ist die Äußerung B14 wieder ein Feststellen; der Berater hält mit seinen Worten fest, was den Klient gerade bewegt und beschäftigt.

zu K12: Hier wurde eine "14" kodiert, weil der Satzanfang darauf hindeutet, daß der Klient sich selbst fragt, versucht,über den Zusammenhang nachzudenken. Die zweite Satzhälfte muß eigentlich als "17" kodiert werden.

Kategorienabfolge: 16; 16; 14; 23-0; 23-3; 16; 16; 16; 17; 24-6; 24-6; 14; 17; 23-4; 17; 17.

K 1: "Also langsam frage ich mich wirklich, (14)
2: ob ich für den Führerschein zu blöd bin." (14)

B 3: "Hm." (22)

K 4: "Ich bin jetzt schon das zweite Mal in der (15)
5: praktischen Prüfung durchgefallen." (15)

B 6: "Ich frage mich, was das in Ihnen auslöst." (24-3)

K 7: "Ich werde eben langsam mutlos (13)
8: und zweifle an meinen Fähigkeiten." (13)

B 9: "Ist es so, daß Sie sich fragen, (23-0)
10: kann ich das noch auf die äußeren Umstände abschieben?" (24-7)

K 11: "Also, die meisten Leute,die ich kenne, (16)
12: haben das mindestens beim zweiten Mal geschafft. (16)
13: Anscheinend nur ich nicht." (17)

B 14: "Und Ihr Selbstbewußtsein hat dadurch einen Knacks bekommen, ist es so?" (26-7)

K 15: "Ein wenig schon, aber wie soll's (17)
16: jetzt weitergehen, das ist für mich die relevante (14)
17: Frage, ein drittes Mal darf das nicht passieren." (17)

Kommentar:

zu B6: Wieder eine typische Formulierung ("Ich frage mich..."), die den Klienten auffordert,über etwas nachzudenken, in diesem Fall seine Empfindungen.

zu B10: Der Berater greift einen Aspekt heraus und möchte daran weiterarbeiten (lassen).

Die Äußerung B14 stellt ein Interpretieren dar, von einem "angeknacksten Selbstbewußtsein" war bislang noch nicht die Rede, das wird dem Klienten sozusagen 'untergeschoben', darum Kat.26.

Kategorienabfolge: 14; 14; 22; 15; 15; 24-3; 13; 13; 23-0; 24-7; 16; 16; 17; 26-7; 17; 14; 17.

B	1:	"Ich frag' mich, wie wir jetzt weitermachen sollen."	(27-0)
K	2:	"Hm, hm,	(11)
	3:	..."	(10)
B	4:	"Ich überlege mir,	(25-3)
	5:	wie das wohl jetzt so in Ihnen aussieht."	(25-3)
K	6:	"Ja, mir ist das auch nicht so ganz klar."	(14)
B	7:	"Hm."	(22)
K	8:	"Es fällt mir eigentlich immer schwer,	(13)
	9:	nach einer so langen Pause weiterzureden."	(13)
B	10:	"Sie finden da nur sehr schlecht wieder einen Anfang."	(23-4)
K	11:	"Nein, ich frage mich eben,	(14)
	12:	wie es kommt, daß ich so lange schweige.	(14)
	13:	Ich bemerke das, und dann überlege	(14)
	14:	ich mir das und komme einfach nicht dahinter."	(14)
B	15:	"Wenn Sie eine längere Pause machen,	(23-0)
	16:	dann fragen Sie sich gleich: warum, suchen einen Grund."	(23-4)
K	17:	"Ich muß dafür eine Erklärung haben."	(17)

Kommentar:

zu B1: Diese allgemein gehaltene Frage bezieht sich auf die Situation, das Beratungsgespräch als solches, darum Kat.27-0.

zu B4,5: Hier möchte der Berater etwas wissen, eine Frage, die sich auf das Selbstempfinden des Klienten bezieht; Kat.25-3.

zu K11 bis K14: Der Klient äußert hier sein Suchen; alle Äußerungen zusammengenommen drücken aus, daß der Klient sich fragt.

Kategorienfolge: 27-0; 11; 10; 25-3; 25-3; 14; 22; 13; 13; 23-4; 14; 14; 14; 14; 23-0; 23-4; 17.

K 1: "Also gestern war es wieder eine unmögliche Situation." (17)

B 2: "Hm." (22)

K 3: "Ich war mit Freunden auf einem Fest. (15)
4: Der Haken war der, ich kannte sie alle, (15)
5: aber die eine Hälfte kannte die andere nicht." (15)

B 6: "Ich frage mich, wie Sie sich da gefühlt haben." (25-3)

K 7: "Ich habe mich wie in einer Zwickmühle gefühlt. (13)
8: Ich hatte das Gefühl, ich müßte zwischen den beiden Gruppen vermitteln, (17)
9: habe das aber nicht so recht geschafft." (17)

B 10: "Sie haben sich da verantwortlich gefühlt, ist es das?" (23-7)

K 11: "Das auf der einen Seite, aber ich war auch irgendwie zerrissen. (13)
12: Wenn ich mich mit den einen unterhielt, (15)
13: habe ich die anderen vernachlässigt." (15)

B 14: "Sie wollten mit allen gleichzeitig zusammen sein, ist es das?" (23-4)

K 15: "Ich bin doch auch mit allen zusammen weggegangen, (17)
16: und so eine Zwei-Parteien-Bildung mag ich gar nicht." (17)

Kommentar:

zu B6: Der Berater möchte etwas wissen, darum Kat.25.

zu B10: Der Berater will etwas richtig verstehen, es handelt sich hier nicht um ein Nachfragen, damit der Klient etwas vertieft, sondern lediglich um ein Festhalten, ob etwas so richtig verstanden worden ist.

Kategorienabfolge: 17; 22; 15; 15; 15; 25-3; 13; 17; 17; 23-7; 13; 15; 15; 23-4; 17; 17.

K 1: "Als ich letzthin mit meinem Einkaufswagen (15)
2: an der Kasse im Supermarkt stand, (15)
3: da hat sich doch eine Frau gerade vor mir reingedrängt, (15)
4: sie hätte nur ein paar Kleinigkeiten, und außerdem hätte sie es furchtbar eilig." (15)

B 5: "Und wie ging es dann weiter?" (25-5)

K 6: "Ja, ich war so perplex, ich hab' sie in die Schlange reingelassen. (13) (15)
7: Ich will da ja kein Theater veranstalten, (17)
8: habe mich aber hinterher doch irgendwie geärgert." (13)

B 9: "Im nachhinein hat Ihnen das doch irgendwie nicht gepaßt. (23-3)
10: Ich überlege mir, was Sie dabei empfunden haben." (24-3)

K 11: "Ich habe mich da irgendwie übertölpeln lassen. (17)
12: Ich wollte diese Frau ja eigentlich gar nicht reinlassen, (14)
13: aber ich habe es doch getan." (14)

B 14: "Sie wollten das nicht und fragen sich jetzt, warum Sie es doch getan haben. (23-4)
15: Ich überlege mir, welche Gedanken (24-7)
16: Ihnen da so durch den Kopf gegangen sind." (24-7)

Kommentar:

In den Berateräußerungen, die hier als Kat.24 kodiert wurden, wird deutlich, daß der Berater dem Klienten auffordert, etwas weiter auszuführen, etwas zu vertiefen.

ACHTUNG! Manche Berateräußerungen lesen sich hier im Text ganz anders, als sie sich gesprochen anhören. Die Unterscheidung zwischen Kategorie 25 und Kategorie 24 liegt oftmals im Tonfall. Kat.25 ist mehr fordernd, der Berater möchte etwas wissen. Kat.24 ist eingehend, vertiefend, der Klient soll selber über bestimmte Zusammenhänge nachdenken.

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 15; 25-5; (13; 15;) 17; 13; 23-3; 24-3; 17; 14; 14; 23-4; 24-7; 24-7.

K	1:	"Eine Bekannte von mir hat die Angewohnheit,	(15)
	2:	mich alle Woche mal anzurufen und mir telefonisch	(15)
	3:	ihren ganzen Kummer durchzugeben.	(15)
	4:	Es macht mir ja nichts aus, ich helfe ihr gerne,	(17)
	5:	aber hin und wieder habe ich doch keine Lust mehr, sie anzuhören,	(13)
	6:	aber sie redet immer weiter. Was kann ich da tun? Sagen Sie mal."	(18)
B	7:	"Wenn ich Sie recht verstehe,	(23-0)
	8:	möchten Sie das Gespräch abbrechen, aber sie redet immer weiter."	(23-4)
K	9:	"Ja, sie hört einfach nicht auf."	(12) (15)
B	10:	"Hm.	(22)
	11:	Ich frage mich gerade, was dabei so in Ihnen abläuft."	(24-3)
K	12:	"Ich möchte gerne abbrechen, aber ich kann es einfach nicht."	(15)
B	13:	"Es hält Sie etwas davon ab. Dieses Abbrechen,	(23-3)
	14:	was heißt das für Sie."	(24-0)
K	15:	"Ich kann doch nicht einfach sagen: 'Hör zu, ich hab' jetzt keine Lust mehr,	(17)
	16:	such' Dir jemand andren, dem Du Deine Probleme erzählen kannst.'"	(17)
B	17:	"Sie haben das Gefühl, Sie dürften das nicht sagen.	(23-7)
	18:	Was glauben Sie, was dann passiert?"	(24-5)

Kommentar:

Die Äußerung B17 stellt ein typisches Weiterführen dar, Kat.24.

Kategorienabfolge: 15; 15; 15; 17; 13; 18; 23-0; 23-4; (12; 15;) 22; 24-3; 15; 23-3; 24-0; 17; 17; 23-7; 24-5.

K 1: "Meine Frau macht mir jetzt auch schon Vorwürfe." (16)

B 2: "So?" (25-0)

K 3: "Ich würde mich angeblich zu wenig um die Kinder kümmern." (16)

B 4: "Und das finden Sie natürlich nicht gerechtfertigt." (26-7)

K 5: "Ich habe einfach nicht die Zeit dazu. (17)
6: Wenn ich aus dem Büro komme, da ist es eben so, (15)
7: daß ich erstmal abschalten muß. Meine Frau übersieht (15)
8: wohl, daß ich ja schließlich das Geld bringe." (17)

B 9: "Ich frage mich, wie Ihre Frau das wohl interpretiert." (25-6)

K 10: "Da bin ich mir schon darüber im klaren." (17)

B 11: "Ich frage mich, ob Ihre Meinung mit der von Ihrer Frau übereinstimmt." (25-6)

K 12: "Da gibt es keinen Zweifel, daß wir da vollkommen verschiedener Meinung sind, (17)
13: das sagte ich ja schon zu Beginn." (18)

B 14: "Erzählen Sie doch mal." (27-0)

K 15: "Ja, das mach' ich doch schon gerade die ganze Zeit." (18)

Kommentar:

In diesem Gespräch taucht keine "24" auf!
zu B2: Beraterfrage im Sinne: "Erzählen Sie mir das mal."
zu B4: Interpretieren, besonders das Wort "natürlich".
zu B9: Die Formulierung "Ich frag'mich"deutet zwar auf eine "24" hin, hier lenkt der Berater aber auf einen Aspekt, von dem er sich mehr Information erhofft; ACHTUNG: Stimmlage!
zu B11: Genau wie in B9.
zu B14: Dies könnte auch als Kat.25 kodiert werden, vgl. Kommentar B2.

Kategorienabfolge: 16; 25-0; 16; 26-7; 17; 15; 15; 17; 25-6; 17; 25-6; 17; 18; 27-0; 18.

K 1: "Also mit meiner Frau klappt es im Bett nicht mehr so richtig." (17)

B 2: "Nicht mehr klappen, können Sie einmal ausführen, (24-0)

3: was das für Sie heißt?" (24-0)

K 4: "Ja, äh, das ist gar nicht so einfach." (17)

B 5: "Na, fangen Sie doch einfach irgendwo an." (27-8)

K 6: "Früher war das also, (15)

7: hm, ja, also, in letzter Zeit (15)

8: konnte ich mit meiner Frau nicht mehr schlafen. (14)

9: Was kann ich dagegen machen? Bin ich etwa impotent?" (14)

B 10: "Das beunruhigt Sie sehr. (23-3)

11: Können Sie einmal ausführlicher erzählen, wie das so abgelaufen ist, (25-5)

12: wie Sie das erlebt haben?" (25-5)

K 13: "Ja, ich habe eben bemerkt, daß, äh, hm." (15)

B 14: "Daß Sie keine Erektion mehr hatten." (26-5)

K 15: "Ja. Es geht eben einfach nichts mehr. (12) (15)

16: Ich achte ganz genau darauf, aber es ist nichts da." (15)

Kommentar:

Wenn in Klammern eine "12" hinzugefügt ist, heißt dies lediglich, daß die "12" mitkodiert werden kann.

Achten Sie einmal auf den Unterschied zwischen B2,3 und B11,12: In der ersten Äußerung wird der Klient aufgefordert, für sich herauszufinden, was dieses Problem ihm bedeutet, für ihn heißt. In der zweiten Äußerung möchte der Berater gern wissen, wie der "Ablauf" der Ereignisse ist.

Kategorienabfolge: 17; 24-0; 24-0; 17; 27-8; 15; 15; 14; 14; 23-3; 25-5; 25-5; 15; 26-5; (12; 15;) 15.

B 1: "Sie haben also Schwierigkeiten in Ihrer Ehe, ist es so?" (25-7)

K 2: "Ja." (17)

B 3: "Wie lange sind Sie denn schon verheiratet?" (25-5)

K 4: "Seit acht Jahren." (15)

B 5: "Haben Sie Kinder?" (25-5)

K 6: "Zwei." (15)

B 7: "Haben Sie eine gute Beziehung zu diesen?" (25-7)

K 8: "Hm, jaaa..." (11)

B 9: "Es könnte also besser sein?" (25-7)

K 10: "Ja, wie es eben so ist." (17)

B 11: "Wie ist das denn, ist Ihre Frau noch berufstätig?" (25-6)

K 12: "Sie arbeitet halbtags." (16)

B 13: "Und Ihre Kinder, wie alt sind die eigentlich? (25-6)
14: Die gehen doch schon zur Schule?" (25-6)

K 15: "Ja. Sieben und zehn." (16)

B 16: "Aha! (26-0)
17: Also schon vor Ihrer Heirat." (26-5)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 25-7; 17; 25-5; 15; 25-5; 15; 25-7; 11; 25-7; 17; 25-6; 16; 25-6; 25-6; 16; 26-0; 26-5.

B 1: "Sie fühlen sich also öfters unwohl?" (25-3)

K 2: "Ja." (13)

B 3: "Wie äußert sich denn das?" (25-3)

K 4: "Mir wird es im Bauch ganz mulmig, (13)
5: und ich habe das Gefühl, ich müßte mich übergeben." (13)

B 6: "Kann das immer passieren (25-5)
7: oder kommt das nur in bestimmten Situationen vor?" (25-5)

K 8: "Wie meinen Sie das?" (18)

B 9: "Ja, hm, (21)
10: ist Ihnen vielleicht aufgefallen, (25-5)
11: ob dieses Unwohlsein (25-5)
12: an bestimmten Tagen häufiger auftritt (25-5)
13: als an anderen oder auch zum Beispiel nachts?" (25-5)

K 14: "Höchstens wenn ich abends mal weg war, (15)
15: dann war es hin und wieder der Fall." (15)

B 16: "Wo waren Sie denn da weg?" (25-5)

K 17: "Das ist unterschiedlich, mal bei (15)
18: Bekannten oder Freunden oder mal im Kino oder so." (15)

B 19: "Und das Unwohlsein taucht immer dann auf, wenn Sie weg waren? Egal wo?" (25-5)

K 20: "Ja, so kann ich das jetzt auch nicht sagen, ich müßte mal überlegen." (14)

B 21: "Das hat doch wohl mit Alkohol zu tun?" (25-7)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 25-3; 13; 25-3; 13; 13; 25-5; 25-5; 18; 21; 25-5; 25-5; 25-5; 25-5; 15; 15; 25-5; 15; 15; 25-5; 14; 25-7.

B	1:	"Und wie ging es dann weiter?"	(25-5)
K	2:	"Bitte?"	(18)
B	3:	"Sie haben doch gerade erzählt, daß Sie sich so schwer konzentrieren können."	(27-5)
K	4:	"Ach so, ja. Ich kann also keine zehn Minuten	(15)
	5:	lang in ein Buch schauen.	(15)
	6:	Immer lenkt mich irgendetwas ab."	(15)
B	7:	"Sie lesen daheim?"	(25-5)
K	8:	"Ja."	(15)
B	9:	"Haben Sie Radio nebenher laufen?"	(25-6)
K	10:	"Hin und wieder."	(16)
B	11:	"Also doch öfters?"	(25-6)
K	12:	"Ja, kann man sagen."	(12)
B	13:	"Und wie sieht es denn aus, wenn Sie anfangen zu arbeiten, zu lesen?"	(25-5)
K	14:	"Ja, ich, äh, räume erst mal auf."	(15)
B	15:	"Sie müssen erst noch aufräumen?"	(26-0)
K	16:	"Ja."	(15)
B	17:	"Ist das jedesmal so?"	(25-5)
K	18:	"Was heißt 'jedesmal'?"	(18)
B	19:	"Ähm...,	(21)
	20:	jedesmal, wenn Sie sich an den Schreibtisch setzen."	(25-5)

Kommentar:

Die Frage in B15 wurde als Kat.26 kodiert, da in der Stimmlage ein totaler Vorwurf enthalten ist, abwerten, Kat.26.

Kategorienabfolge: 25-5; 18; 27-5; 15; 15; 15; 25-5; 15; 25-6; 16; 25-6; 12; 25-5; 15; 26-0; 15; 25-5; 18; 21; 25-5.

K 1: "Ich kann lange nicht soviel arbeiten (15)
2: wie meine Kommilitonen." (15)

B 3: "Ist das wirklich der Fall?" (25-7)

K 4: "Ja, davon bin ich überzeugt. Ich merke es ja auch (17)
5: an den Ergebnissen." (15)

B 6: "Meinen Sie, daß das am Arbeitsstil liegt (25-7)
7: oder einfach am Zeitaufwand?" (25-7)

K 8: "Wahrscheinlich liegt es eher am Arbeitsstil, (17)
9: glaube ich." (17)

B 10: "Wie kommen Sie darauf?" (25-7)

K 11: "Es ist so mein Eindruck. Ein Freund von mir sagt (17)
das auch immer." (16)

B 12: "Was sagt der?" (25-6)

K 13: "Ich würde viel zu ineffektiv arbeiten." (16)

B 14: "Ist das nun Ihre Meinung oder die von Ihrem Freund?" (25-7)

K 15: "Es ist auch schon mein Eindruck, (17)
16: ..." (10)

B 17: "Aber so ganz sicher sind Sie sich da nicht." (25-7)

K 18: "Hm, bei was ist man sich schon ganz sicher. (17)
19: Jedes Ding hat zwei Seiten." (17)

B 20: "Hm, sicher. (21)
21: Es geht doch jetzt aber um Ihren Eindruck." (25-7)

K 22: "Also, ich weiß langsam gar nicht mehr, wo mir der Kopf (13)
steht."

B 23: "Meinen Sie, das hängt mit mir zusammen?" (27-8)

K 24: "Das kann gut sein." (18)

Kommentar: B21 wurde als Kat.25 kodiert, da es sich um die Frage B14 handelt.

Kategorienabfolge: 15; 15; 25-7; 17; 15; 25-7; 25-7; 17; 17; 25-7; (17; 16;) 25-6; 16; 25-7; 17; 10; 25-7; 17; 17; 21; 25-7; 13; 27-8; 18.

K 1: "Ich bin mit meiner Frau noch zu keinem Ergebnis gekommen, (15)
2: bezüglich des Urlaubs." (15)

B 3: "Lief es in einer ähnlichen Weise ab wie die letzten Male?" (25-5)

K 4: "Ja, so ähnlich." (15)

B 5: "Und Sie konnten auch nichts davon umsetzen, (25-5)
6: was wir das letztemal hier erarbeitet haben?" (25-5)

K 7: "Nun ja, ein wenig schon." (17)

B 8: "Sie haben den Eindruck, daß Sie das schon ein wenig (24-7)
9: beherzigen konnten, ist es so?" (24-7)

K 10: "Es ist eben einfach schwierig, das so zu machen." (17)

B 11: "Erzählen Sie doch mal, wie es so gelaufen ist." (25-5)

K 12: "Ich weiß nicht, ob das im Moment so viel für mich bringt." (18)

B 13: "Was meinen Sie, ist denn besser?" (27-8)

K 14: "Hm, ja, wenn ich das so genau wüßte." (18)

B 15: "Ich frage mich, ob Sie das nicht eher mir überlassen (27-8)
sollten, oder nicht?"

Kommentar:

Hier können Sie den Unterschied zwischen Kat.24 als Frage und Kat.25 als Frage deutlich herauslesen.

Schlagen Sie noch einmal die Übungsgespräche zur Kategorie 24 auf!

zu B13: Hier wurde keine "25" kodiert, da sich die Frage auf die Beratungssituation überhaupt bezieht, im Sinne von: "Was schlagen Sie vor, worüber möchten Sie jetzt hier sprechen?"

Kategorienabfolge: 15; 15; 25-5; 15; 25-5; 25-5; 17; 24-7; 24-7; 17; 25-5; 18; 27-8; 18; 27-8.

K	1:	"Gestern habe ich es auch das erstemal geschafft,	(15)
	2:	eine Frau auf der Straße anzusprechen."	(15)
B	3:	"Das ist ja schön. Wie ging's denn so?"	(26-5)(25-5)
K	4:	"Ja, eigentlich ganz einfach im machhinein."	(17)
B	5:	"Hm. Wie haben Sie sich so zu Beginn gefühlt?"	(25-3)
K	6:	"Ich hatte also schon ein wenig Angst."	(13)
B	7:	"Daß es in die Hose gehen könnte, ist es so?"	(26-3)
K	8:	"Ja."	(12)
B	9:	"Sie hatten sich vorher genau vorgenommen, was Sie sagen wollten?"	(25-5)
K	10:	"Ja."	(15)
B	11:	"Und Sie haben sich auch nicht durch Ihre feuchten Hände aus dem Konzept bringen lassen."	(25-7)
K	12:	"Das hat sich in Grenzen gehalten."	(17)
B	13:	"Wie können wir nun weitermachen, was schlagen Sie vor?"	(27-0)
K	14:	"Ich möchte erst noch weiter über meine Hausaufgaben sprechen	(18)
	15:	und dann eventuell noch eine Rollenspielübung machen."	(18)

Kommentar:

Wenn der Berater von sich aus einen Klientensatz zu Ende führt (wie in B7), so liegt in jedem Fall die Kat.26 (Interpretieren) vor.

Kategorienabfolge: 15; 15; (26-5; 25-5;) 17; 25-3; 13; 26-3; 12; 25-5; 15; 25-7; 17; 27-0; 18; 18.

K 1: "Wenn ich das früher gewußt hätte." (17)

B 2: "Was 'früher gewußt hätten'." (25-0)

K 3: "Daß es solche Schwierigkeiten auf dieser Urlaubsreise geben würde." (17)

B 4: "Hätten Sie denn das früher wissen können?" (25-5)

K 5: "Eigentlich hätte ich es mir denken können." (17)

B 6: "Wie meinen Sie das?" (25-7)

K 7: "Ich bin da irgenwie blind hineingegangen." (17)

B 8: "Ohne die Augen zu öffnen." (23-7)

K 9: "Ich wollte gar nichts sehen." (17)

B 10 "Ist es so, daß Sie etwas übersehen wollten?" (26-7)

K 11: "Das überlege ich mir auch. (17)

12: Aber vielleicht kann man das nur im nachhinein sagen." (17)

B 13: "Machen Sie es sich da aber nicht etwas zu einfach?" (25-7)

K 14: "Warum?" (18)

B 15: "Einerseits sagen Sie, ich habe es eigentlich (26-7)

16: vorher gar nicht wissen können, andererseits haben Sie das (26-7)

17: Gefühl, Sie sind blind in diese Sache hineingegangen." (26-7)

Kommentar:

Manch ein Interpretieren des Beraters wird"geschickt verpackt". In B10 liegt zwar eine Frage vor, die aber aufgrund einer Interpretation gestellt wird.
Ab B15 interpretiert der Berater ganz eindeutig, denn lediglich seine Fragen führen ihn zu dieser Gegenüberstellung.

Kategorienabfolge: 17; 25-0; 17; 25-5; 17; 25-7; 17; 23-7; 17; 26-7; 17; 17; 25-7; 18; 26-7; 26-7; 26-7.

B 1: "Und diese Überstunden, bekommen Sie die nicht extra vergütet?" (25-6)

K 2: "Nein, bisher war das nicht der Fall." (1_5)

B 3: "Aber eigentlich steht es Ihnen doch zu, oder nicht?" (25-7)

K 4: "Eigentlich schon, aber bei uns in der Firma (17)
5: zu motzen, zahlt sich nicht aus." (17)

B 6: "Aber motzen kamman es doch nicht nennen, (26-7)
7: wenn Sie Ihr Recht verlangen, oder? (25-7)

K 8: "Sie sagen das so einfach, aber stehen Sie (18)
9: mal selber in dieser Situation, (18)
10: da sieht das anders aus." (18)

B 11: "Sie meinen, ich könne mich da nur schlecht hineinversetzen?" (23-7)

K 12: "Das kann man wohl sagen." (12)

B 13: "Ich möchte noch mal auf das Motzen' zurückkommen. (24-7)
14: Was bedeutet das für Sie?" (24-7)

K 15: "Daß ich einen ziemlichen Rabatz machen muß, (17)
16: um dieses mir zustehende Geld zu bekommen." (17)

B 17: "Ja, gibt es denn keine Gewerkschaft bei Ihnen?" (25-6)

K 18: "Gibt es schon. Aber (16)
19: das Risiko war mir bisher zu groß." (17)

B 20: "Risiko?" (27-0)

Kommentar:

zu B3: Alternativfrage
zu B6: Beratermeinung
zu B11: Umschreiben und nachfragen,ob das so stimmt
zu B14: Weiterführende Frage
zu B17: Informationsfrage
zu B20: Verständnisfrage

Kategorienabfolge: 25-6; 1_5; 25-7; 17; 17; 26-7; 25-7; 18; 18; 18; 23-7; 12; 24-7; 24-7; 17; 17; 25-6; 16; 17; 27-0,

B 1: "Sie möchten also dahinterkommen, was das ist, (23-4)
2: was Sie daran hindert, sich mehr Freiheit zu nehmen." (23-4)

K 3: "Ja, so könnte man sagen." (12)

B 4: "Es trifft es also nicht so ganz?" (23-8)

K 5: "Es ist irgendetwas, das ich nicht durchblicke. (17)
6: Vielleicht auch ein Mechanismus, der ganz unbewußt abläuft, (17)
7: so etwas wie eine Abwehrreaktion." (17)

B 8: "Sie sehen das mehr in psychoanalytischen Begriffen?" (25-7)

K 9: "Bei meinem letzten Therapeuten..." (16)

B 10: "Bei Ihrem letzten Therareuten...?" (25-6)

K 11: "Ich habe mir das eben irgendwie so angewöhnt." (17)

B 12: "Sie hinterfragen das auch gar nicht mehr?" (25-7)

K 13: "Das verstehe ich jetzt gar nicht." (18)

B 14: "Sie benutzen Begriffe, die reichlich abstrakt sind, (26-8)
15: und ich frage mich, ob Sie selbst wissen, was sie für Sie bedeuten." (26-7)

K 16: "Hmm, ja, das habe ich mir noch gar nie richtig überlegt. (15)
17: ..." (10)

B 18: "Ich weiß, wie das ist, ich muß mich da auch immer in acht nehmen." (28-5)

Kommentar:

Die drei "25-er" in diesem Gespräch haben alle die gleiche Richtung, der Berater möchte etwas wissen.

Kategorienabfolge: 23-4; 23-4; 12; 23-8; 17; 17; 17; 25-7; 16; 25-6; 17; 25-7; 18; 26-8; 26-7; 15; 10; 28-5.

B	1:	"Haben Sie sich mal überlegt,	(27-8)
	2:	wie das jetzt hier weitergehen soll?"	(27-8)
K	3:	"Ich habe mir schon Gedanken darüber gemacht."	(18)
B	4:	"Können Sie das etwas weiter ausführen."	(24-8)
K	5:	"Ich bin jetzt schon ein halbes Jahr bei Ihnen,	(15)
	6:	und ich habe den Eindruck, daß ich	(17)
	7:	doch ein ganzes Stück weitergekommen bin."	(17)
B	8:	"Wie meinen Sie das,'weitergekommen'?"	(24-7)
K	9:	"Ich fühle mich freier und kann mich	(13)
	10:	auch selbstständiger bewegen,	(17)
	11:	als das früher der Fall war."	(17)
B	12:	"Wie wollen Sie denn jetzt weitermachen?"	(25-8)
K	13:	"Ja, hm...	(11)
	14:	..."	(10)
B	15:	"Ich frage mich nämlich, ob wir jetzt nicht in ein	(27-8)
	16:	neues Stadium kommen müßten."	(27-8)
K	17:	"Vielleicht ist das der Fall."	(18)
B	18:	"Es ist so, daß Sie auf mich den Eindruck machen,	(26-0)
	19:	daß Sie sich etwas auf Ihren Lorbeeren ausruhen."	(26-0)
K	20:	"Ich weiß nicht so genau."	(18)

Kommentar:

zu B8: Nachfragen, Sondieren.

Kategorienabfolge: 27-8; 27-8; 18; 24-8; 15; 17; 17; 24-7; 13; 17; 17; 25-8; 11; 10; 27 8; 27-8; 18; 26-0; 26-0; 18.

K 1: "Ich habe ständig Auseinandersetzungen (15)
2: wegen meiner Kleidung und meiner Haare mit meiner Mutter. (15)
3: Sie findet, daß ich einfach zu gammelig rumlaufe. (16)
4: Was meinen denn Sie dazu?" (18)

B 5: "Ich finde schon, daß Du manchmal etwas zu (26-5)
6: unordentlich rumläufst und etwas mehr wert auf Dein (26-5)
7: Äußeres legen könntest. (26-5)
8: Ich kann da auch Deine Mutter gut verstehen, denn schließlich schlägt es auf sie zurück, (26-6)
9: wenn die Nachbarn sagen: 'Ja, warum läuft (26-6)
10: der immer so schlampig rum, kümmert sich dem seine Mutter nicht um ihn?' (26-6)

K 11: "Aber ich bin doch jetzt alt genug, um für mich selber (17)
12: zu entscheiden!" (17)

B 13: "Ja, weißt Du, das mit dem selber (26-7)
14: entscheiden ist so eine Sache, (26-7)
15: denn immerhin bist Du finanziell abhängig,und da (26-0)
16: werden sich Deine Eltern es nicht nehmen lassen, (26-6)
17: Dir ihre Meinung aufzudrücken! Aber versuche doch noch einmal, mit ihnen (26-6)
18: zu reden, die sind doch auch keine Unmenschen!" (26-6)

Kommentar:

Bei den Subkodierungen müssen Sie schon aufpassen, worauf sich denn die Ansicht des Beraters bezieht.

Kategorienabfolge: 15; 15; 16; 18; 26-5; 26-5; 26-5; 26-6; 26-6;26-6; 17; 17; 26-7; 26-7; 26-0; 26-6 ; 26-6; 26-6 .

K 1: "Versucht habe ich das doch schon oft, (15)
2: aber es läuft immer auf dasselbe heraus, wenn es
3: denen zu brenzlig wird, sagen sie einfach: so wird es (15)
gemacht und damit basta! (17)
4: Und da flipp' ich dann aus." (13)

B 5: "Du hältst das einfach nicht aus." (23-3)

K 6: "Die sind so intolerant! Warum können (17)
7: sie nicht meine Meinung akzeptieren! (17)
8: Schließlich ist das ja mein Leben und nicht ihres!" (17)

B 9: "Dich regt es auf, daß sich Deine Eltern (23-3)
10: in Deine Angelegenheiten mischen!" (23-3)

K 11: "Wie ich schon sagte: ich bin alt genug, um für mich (17)
12: selber zu entscheiden." (17)

B 13: "Ja, aber- ich habe Dir das vorhin schon gesagt- (26-0)
14: Du mußt halt doch nicht immer auch die Folgen (26-0)
15: Deines Verhaltens tragen, das müssen nämlich
Deine Eltern." (26-0)

Kommentar:

Bei der letzten Berateräußerung war die Subkodierung nicht einfach vorzunehmen. Der Bezug ist ja in diesem Fall keine direkte Klientenaussage, sondern eine vorangegangenen Berateräußerung, darum Kat.26-0.

Kategorienabfolge: 15; 15; 17; 13; 23-3; 17; 17; 17; 23-3; 23-3; 17; 17; 26-0; 26-0; 26-0.

K	1:	"Das mit den Nachbarn kann ich einfach nicht akzeptieren.	(17)
	2:	Wenn sich meine Eltern von deren	(17)
	3:	Urteil so abhängig machen,	(17)
	4:	dann sind sie selber schuld!"	(17)
B	5:	"Mein lieber Junge, Du lebst halt nicht allein	(26-0)
	6:	auf der Welt! Du mußt lernen, auch auf die anderen Rücksicht zu nehmen,	(26-0)
	7:	da unterscheidet sich der Mensch vom Tier."	(26-0)
K	8:	"Ich finde, ich nehme auch Rücksicht-	(17)
	9:	aber irgendwo hört das auch auf,	(17)
	10:	und dann komme ich mit meinen Vorstellungen.	(17)
	11:	Warum darf ich keinen Raum für mich haben?"	(17)
B	12:	"Du sagst, daß auch Du Rücksichten nimmst,	(23-7)
	13:	aber auch an einem bestimmten Punkt Dein	(23-7)
	14:	individueller Bereich anfängt.	(23-7)
	15:	Ich frage mich gerade, wo da bei Dir der Übergang ist."	(24-0)

Kommentar:

Die Subkodierungen für Kat.26 sind hier nicht vorzunehmen, da der Berater mehr belehrend und allgemein zu diesem Problem Stellung bezieht.

zu B15: Hier greift der Berater einen Aspekt heraus und versucht mit seiner Formulierung, den Klienten aufzufordern,daran noch weiterzuarbeiten.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 26-0; 26-0; 26-0; 17; 17; 17; 17; 23-7; 23-7; 23-7;24-0.

K	1:	"Das ist eine schwierige Frage.	(17)
	2:	Ich glaube, so allgemein würde ich sagen,	(17)
	3:	daß mein Freiraum da aufhört,	(17)
	4:	wo der des anderen anfängt."	(17)
B	5:	"Und wie sieht das in der Realität aus?"	(25-5)
K	6:	"Daß ich niemand in seiner Freiheit	(14)
	7:	durch mein-daß	(14)
	8:	ich niemanden in seiner Freiheit durch mein Verhalten	(14)
	9:	beeinträchtigen will."	(14)
B	10:	"Das sind hehre Worte,	(26-4)
	11:	die aber einfach sehr theoretisch gedacht sind.	(26-4)
	12:	Denk' jetzt mal an Deine Mutter!	(26-6)
	13:	Könnte es nicht sein, daß sie sich durch Dein Verhalten	(26-6)
	14:	unheimlich in ihrer Freiheit beeinträchtigt fühlt?"	(26-6)
K	15:	"Ich fühle mich aber erst recht beeinträchtigt!"	(17)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 25-5; 14; 14; 14; 14; 26-4; 26-4; 26-6; 26-6; 26-6; 17.

ÜBUNGSGESPRÄCH 5 Kategorie 26

B	1:	"Ich finde, daß Du jetzt unheimlich emotional	(26-3)
	2:	wirst und auch so argumentierst.	(26-3)
	3:	Versuchen wir doch noch einmal, wie zwei erwachsene	(27-0)
	5:	Menschen zu reden."	(27-0)
K	6:	"Haja, ich kann da	(17)
	7:	nicht so cool darüber reden wie Sie,	(17)
	8:	schließlich betrifft mich das halt knallhart.	(17)
	9:	Mensch, ich muß mit den Leuten halt leben."	(17)
B	10:	"Könntest Du bitte aufhören, meinen Tisch zu bemalen!	(27-0)
	11:	Ich hab' das nicht so gerne."	(27-0)
K	12:	"Oh, Entschuldigung, äh,	(18)
	13:	ich hab' mir da garnichts bei gedacht."	(18)
B	14:	"Das passiert Dir wohl öfters so,	(26-8)
	15:	daß Du Dir nichts bei denkst!"	(26-8)

Kommentar:

Die Berateräußerungen B1,2 sind eine Stellungnahme zu der Art und Weise, wie der Klient sein Problem vorträgt, nämlich "zu emotional".
Die anschließende Äußerung ist ein Vorschlag zur Situation, nämlich wie erwachsene Menschen miteinander zu sprechen und wird deswegen als Kat.27-0 kodiert.

In B10,11 äußert sich der Berater zu einem Geschehen, das in der Beratung abläuft, darum Kat.27.

B14,15 sind Berateräußerungen, die eine Interpretation, Ansicht enthalten über den Klienten und seine Art, Kat.26. Da diese Äußerung sich auf die zuvor geäußerte Klientenbemerkung bezieht,wird 26-8 kodiert.

Kategorienabfolge: 26-3; 26-3; 27-0; 27-0; 17; 17; 17; 17; 27-0; 27-0; 18; 18; 26-8; 26-8.

K	1:	"Was wollen Sie damit sagen?"	(18)
B	2:	"Ich finde halt, daß Du viel zu wenig	(26-5)
	3:	an Deine Mitmenschen denkst.	(26-5)
	4:	Du denkst immer bloß an Dich;	(26-5)
	5:	hm...	(21)
	6:	Irgendwo kann ich das ja verstehen,	(28-0)
	7:	ich war da vielleicht mal ähnlich, wenn auch nicht	(28-0)
	8:	so ausgeprägt. Ich kann mich da erinnern -	(28-0)
	9:	ha, das war vielleicht ein Ding! -	(28-0)
	10:	daß ich mal so in Deinem Alter eine Woche	(28-0)
	11:	lang meine Haare nicht gewaschen habe, nur um meine Mutter zu	(28-0)
	12:	ärgern. Das hat sie sich auch.	(28-0)
	13:	Ganz gewaltig. Naja.	(28-0)
	14:	Aber akzeptieren kann ich Dein Verhalten trotzdem nicht.	(26-5)
	15:	So geht's halt einfach nicht, daß mußt Du Dir schon	(26-5)
	16:	sagen lassen von einem Älteren."	(26-5)
K	17:	"Sie reden jetzt schon genau wieder wie mein Vater.	(18)
	18:	Ich hab' den Eindruck, als wollten Sie	(18)
	19:	mich garnicht verstehen."	

Kommentar:

Achten Sie genau darauf, wo fängt das Mitteilen über sich selbst an (28), und was ist Meinung/Ansicht über den Klienten (26) ?

Kategorienabfolge: 18; 26-5; 26-5; 26-5; 21; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 26-5; 26-5; 26-5; 18; 18.

OBUNGSGESPRÄCH 7 Kategorie 26

B	1:"Ja, jetzt hört aber alles auf!	(26-8)
	2: Ich bemühe mich eine halbe Stunde,Dir klarzumachen,	(27-0)
	3: wo Deine Schwierigkeiten liegen, und ich habe weiß Gott	(27-0)
	4: nicht viel Zeit, und Du sagst zu mir,	(27-0)
	5: ich würde mich garnicht bemühen!	(27-0)
	6: Das schlägt dem Faß den Boden aus!"	(26-8)
K	7:"Ich sehe schon, daß Sie sich bemühen,	(18)
	8: aber ich habe immer das Gefühl, ich kann	(18)
	9: sagen, was ich will, Sie wissen alles schon im voraus.	(18)
	10: Und haben auch dabei sofort Ihre Antwort parat	(18)
	11: wie aus der Schublade."	(18)
B	12:"Weißt Du, für - ...	(21)
	13: Dich hört sich das vielleicht so an.	(28-0)
	14: Aber Du kannst mir glauben: mir kommen so	(28-0)
	15: oft so ähnliche Geschichten wie die Deine	(28-0)
	16: zu Ohren, daß ich da manchmal vielleicht	(28-0)
	17: etwas routiniert reagiere."	(28-0)

Kommentar:

Die Berateräußerungen B1 und B6 wurden nicht als Kat.27 kodiert; hier liegt das Schwergewicht auf einer Bewertung des Klientenverhaltens. Der Berater bezieht dazu Stellung, daß er es 'unmöglich' findet, wie der Klient sich angesichts seines Problems äußert, da es eine Meinung über eine auf den Berater bezogene Klientenäußerung ist, wird 26-8 kodiert.

In den Äußerungen B2-5 nimmt der Berater zu der Situation Stellung, wie er die Situation sieht, Kat.27.

Kategorienabfolge: 26-8; 27-0; 27-0; 27-0; 27-0; 26-8; 18; 18; 18; 18; 18; 21; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0.

K	1:	"Im Grunde haben Sie doch gerade	(18)
	2:	das gesagt, was ich vorhin auch gesagt habe."	(18)
B	3:	"Wie? Ich kapier' gerade	(27-8)
	4:	überhaupt nichtsmehr."	(27-8)
K	5:	"Ich auch nicht mehr."	(18)
B	6:	"Ich habe ja total den Faden verloren und	(27-8)
	7:	wollte doch noch unbedingt was sagen. Aber das hast Du Dir selber zuzuschreiben,	(27-8) (27-8)
	8:	denn Du lenkst ja dauernd vom Thema ab!	
	9:	Was war das bloß noch..	(21)
	10:	... "	(20)
K	11:	"Ich glaube, wenn meine Eltern wüßten,	(17)
	12:	daß ich hier bin, wäre die Katastrophe perfekt."	(17)
B	13:	"Ach, sie wissen garnichts davon?"	(25-6)
K	14:	"Nein, wo denken Sie hin!"	(18)

Kommentar:

Die Beraterâußerungen B3,4 und B6-9 sind gekennzeichnet von Abwehr und Unverständnis, darum Kat.27. Sie beziehen sich auf die Klientenäußerung zur Beratungssituation (18) und werden deswegen als "27-8" kodiert.

Kategorienabfolge: 18; 18; 27-8; 27-8; 18; 27-8; 27-8; 27-8; 21; 20; 17; 17; 25-6; 18.

B	1:	"Ich finde, daß Du viel zu viel Heimlichkeiten hast,	(26-5)
	2:	vor Deinen Eltern besonders. Du solltest	(26-5)
	3:	ehrlicher sein, dann ginge vieles leichter, glaube mir!	(26-5)
	4:	Auch zu mir bist Du nicht so ganz ehrlich."	(26-8)
K	5:	"... Hm..	(11)
	6:	zu meinen Eltern zum Beispiel	(15)
	7:	kann ich mit Sicherheit überhaupt nicht ehrlich sein,	(17)
	8:	wenn die alles von mir wüßten - ich glaube,	(17)
	9:	die würden mich erschlagen."	(17)
B	10:	"Na, jetzt trägst Du aber ein bißchen stark auf!	(27-7)
	11:	Aber - ich meine,	(26-0)
	12:	jetzt ist es natürlich auch ein bißchen spät,	(26-0)
	13:	weil sich schon soviel angestaut hat,	(26-0)
	14:	und ich kann mir schon vorstellen, daß sie das nicht verkraften würden.	(26-0)
	15:	Ich finde, wir sollten uns jetzt gemeinsam überlegen, wie	(27-0)
	16:	wir vorgehen könnten."	(27-0)
K	17:	"Mhm..,	(11)
	18:	man könnte doch, mir fällt gerade ein. Ich	(17)
	19:	glaube, es wäre ganz gut, wenn da mal jemand dabei	(17)
	20:	wäre, bei den Auseinandersetzungen mit meinen Eltern.	(17)
	21:	Dann würde sich die Sache vielleicht nicht so festfahren."	(17)

Kommentar:

Der Berater teilt seine Ansichten zum Klientenproblem mit, teilweise bezieht er sich dabei auf dessen Meinung, dann wurde "26-7" kodiert, teilweise trägt er allgemein seine Vorstellungen vor, "26-0".
Die Äußerungen K15,16 beziehen sich auf das Vorgehen in der Situation und darum Kat.27-0.

B 1: "Du meinst, daß sich Eure Positionen nicht (23-7)
2: so verhärten würden, wenn da noch jemand mit anwesend wäre." (23-7)

K 3: "Es müßte jemand sein, zu dem beide Seiten (17)
4: Vertrauen hätten. Jemand, der nicht von vornherein Partei (17)
5: ergreift und dann als Bundesgenosse von einer Seite (17)
6: verwendet werden kann. Wer könnte das denn sein.. (14)
7: ..." (10)

B 8: "Du überlegst Dir, wer denn diese (23-4)
9: Rolle übernehmen könnte." (23-4)

K 10: "Ich hab's! Sie könnten das doch machen." (18)

B 11: "Ich???" (27-8)

K 12: "Ja, Sie! Meine Eltern halten (18)
13: ganz nett viel von Ihnen und wenn Sie dabei sind, ma- (18)
14: chen sie mich sicher nicht so schnell ein (18)
13: wie sonst immer." (18)

B 14: "Also, ich bitte Dich, laß'mich aus dem Spiel, (27-8)
15: ich möchte mit Deinen Eltern keinen Ärger haben, (28-0)
16: und dann wegen so einer Lapalie, also bitte. (26-0)
17: Außerdem muß ich jetzt gehen, ich habe noch eine Konferenz. (27-0)
18: Auf Wiedersehen." (27-0)

Kommentar:

Die Berateräußerung B16 stellt eine eindeutige Meinung dar. Der Berater geht herunterspielend, bagatellisierend auf das Klientenanliegen ein.
B11 und B14 drücken Abwehr aus, Kat.27.
B17 und b18 fallen unter Formalia, darum Kat.27.

Kategorienabfolge: 23-7; 23-7; 17; 17; 17; 14; 10;23-4; 23-4;18; 27-8; 18; 18; 18; 18; 27-8; 28-0; 26-0; 27-0; 27-0.

B 1: "Haben Sie genaue Uhrzeit?" (27-0)

K 2: "Nicht ganz genau, meine Uhr geht etwas vor, (18)
3: es ist also ungefähr 13.47." (18)

B 4: "Ah, ja, vielen Dank. (27-0)
5: So, dann fangen wir mal an. Nun, schießen Sie los!" (27-0)

K 6: "Es ist so kalt hier- (18)
7: könnten Sie da was machen?" (18)

B 8: "Wenn Sie meinen, ich dreh' den Thermostat (27-0)
9: etwas höher-obwohl, er steht schon auf 15 Grad- (27-0)
10: na, ich stell ihn auf 18 Grad, (27-0)
11: ... (20)
12: Wenn es Ihnen dann zu warm wird, (27-0)
13: müssen Sie es halt sagen!" (27-0)

K 14: "Tja, mhm, also, (11)
15: wie soll ich da jetzt anfangen, (18)
16: es ist nämlich ein sehr persönliches (18)
17: Problem, wissen Sie!" (18)

B 18: "Sie machen auf mich gerade einen sehr (27-3)
19: unsicheren Eindruck!" (27-3)

K 20: "Das bin ich auch, weiß Gott!" (18)

Kommentar:

Mit Ausnahme der Berateräußerung B18 handelt es sich ausschließlich um Formalia, Kat.27.
In der Äußerung B18 interpretiert der Berater das momentane Verhalten des Klienten in der Beratungssituation, darum Kat.27. Hätte er es lediglich beschrieben ("Sie schauen hin und her") wäre Kat.23 zu kodieren.

Kategorienabfolge: 27-0; 18; 18; 27-0; 27-0; 18; 18;27-0;27 -0; 27-0; 20; 27-0; 27-0; 11; 18; 18; 18; 27-3; 27-3; 18.

B	1:	"Sie fühlen sich gerade unsicher,	(23-3)
	2:	weil das Problem, über das Sie reden möchten,	(23-3)
	3:	ein sehr persönliches Problem ist!"	(23-3)
K	4:	"Ja, das kann man sagen.	(12)
	5:	Also, ich schieß' jetzt gerade mal los.	(18)
	6:	Es ist nämlich wegen meiner Figur.	(17)
	7:	Ich fühle mich einfach zu dick.	(17)
	8:	Richtig unwohl fühle ich mich mit meinen Speckschwarten.	(13)
	9:	Aber ich weiß auch garnicht, was ich dagegen tun soll,	(14)
	10:	denn ich kann mich überhaupt nicht bremsen in meinem Appetit."	(14)
B	11:	"Obwohl Sie sich unwohl fühlen,	(23-3)
		wenn Sie so viel Kilo auf die Waage bringen,	(23-3)
		können Sie Ihren Hunger nicht bremsen."	(23-3)
K	12:	"Ja, genau!	(12)
	13:	Es überkommt mich einfach, es ist wie eine Sucht."	(13)
B	14:	"Ich versteh' grad nicht, wieso Sucht?"	(27-0)
K	15:	"Naja, ich stelle mir vor, das ist wie bei	(17)
	16:	einem starken Raucher: obwohl er weiß, daß es ungesund ist,	(17)
	17:	kann er das Rauchen doch nicht lassen.	(17)
	18:	Und so ist es bei mir auch!"	(17)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 23-3; 23-3; 23-3; 12; 18; 17; 17; 13; 14; 14; 23-3; 23-3; 23-3; 12; 13; 27-0; 17; 17; 17; 17.

B	1:	"Sie vergleichen gerade Ihre Situation	(23-5)
	2:	mit der eines Süchtigen. Können Sie mehr darüber sagen,	(24-5)
	3:	was das für Sie bedeutet?"	(24-5)
K	4:	"Naja, das heißt halt für mich,	(17)
	5:	daß sich das schon so verselbständigt hat."	(17)
B	6:	"Was hat sich da verselbständigt?"	(27-0)
K	7:	"Es ist schon so ein Mechanismus,	(17)
	8:	gegen den ich keine Kraft mehr aufbringen kann.	(17)
	9:	Ich merke erst im Nachhinein,	(15)
	10:	daß ich zuviel gegessen habe,	(15)
	11:	und dann bin ich so enttäuscht von mir,	(15)
	12:	daß ich nicht anders kann, als mich mit Pralinen	(17)
	13:	zu trösten, um es mal pointiert zu sagen.	(17)
	14:	Naja, als ich noch mit meiner Freundin	(15)
	15:	zusammenlebte, war das halt anders."	(15)
B	16:	"Sie bringen gerade die Rede auf Ihre Freundin in	(23-6)
	17:	diesem Zusammenhang. Können Sie da noch mehr dazu sagen?"	(24-0)

Kommentar:

zu B6: Haben Sie aus dieser Äußerung mehr ein Nachfragen,Sondieren herausgehört? dann haben Sie sicherlich Kat.24-7 kodiert, auch richtig! Wenn die Verständnisfrage aber kodiert wird, liegt Kat.27-0 vor.

Kategorienabfolge: 23-5; 24-5; 24-5; 17; 17; 27-0; 17; 17; 15; 15; 15; 17; 17; 15; 15; 23-6; 24-0.

K 1: "Ja, das hat mir natürlich schon einen Schock versetzt, (17)
2: ich war immer der Meinung, (15)
3: daß wir eine intakte Beziehung haben, (15)
4: und dann haut die Frau einfach ab. (16)
5: Ich glaub', was ganz wichtig ist: seit sie weg ist, (17)
6: esse ich halt immer allein, und vorher haben wir halt (15)
7: meistens zusammen gegessen. (15)
8: Zur Zeit paßt das 'Bild des isolierten Fressers' haarscharf auf mich." (17)

B 9: "Was essen Sie denn so pro Tag?" (25-5)

K 10: "Ich frühstücke erst mal ausführlich, (15)
11: dann gehe ich mittags in die Mensa- (15)
12: hole mir meistens Nachschlag- und abends esse ich (15)
13: halt auch nochmal richtig. (15)
14: Aber ich glaub', daran liegt es nicht-ich nehm'deshalb (17)
15: so zu, weil ich nebenher so viel futtere: Pralinen etc." (17)

B 16: "Also mir wird es gerade wieder zu warm. (27-0)
17: Ich stelle den Thermostat auf 17 Grad, okay?" (27-0)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 17; 15; 15; 16; 17; 15; 15; 17; 25-5; 15; 15; 15; 15; 17; 17; 27-0; 27-0.

K 1: "Ich kann zwar nicht gerade behaupten, (18)
2: daß ich schwitze, aber machen Sie nur." (18)

B 3: "Also ich würde sagen, (26-0)
4: daß Sie mal genau aufschlüsseln sollten, wieviel kcal (26-5)
5: Sie so am Tag zu sich nehmen. (26-5)
6: Da Sie ja keine körperliche Arbeit im eigentlichen Sinne leisten, (26-5)
7: kommen Sie mit 2 000 kcal pro Tag gut aus. (26-5)
8: Und dann müssen Sie sich überlegen, (26-5)
9: wo Sie kcal einsparen können. (26-5)
10: Vielleicht, daß Sie Pralinen weglassen. (26-5)
11: Oder daß Sie keinen Nachschlag zu sich nehmen." (26-5)

K 12: "Ich bin mir da sehr unsicher, ob das funktioniert, (14)
13: denn ich nehme mir das schon jetzt laufend vor, (15)
14: weniger zu essen, und es klappt halt nicht!" (15)

Kommentar:

Die Ratschläge des Beraters, seine Ansichten zu diesem Problem, werden allesamt als Kat.26 kodiert, da sie sich auf das Handeln des Klienten beziehen, als "26-5".

Kategorienabfolge: 18; 18; 26-0; 26-5; 26-5; 26-5; 26-5; 26-5; 26-5; 26-5; 26-5; 14; 15; 15.

B	1:	"Das ist auch ein Unterschied, ob Sie sich das bloß	(26-5)
	2:	so global vornehmen oder einen detaillierten	(26-5)
	3:	Plan ausarbeiten, glauben Sie mir!	(26-5)
	4:	Bei mir war das ganz genau so mit dem Rauchen:	(28-5)
	5:	ich konnte mir das auch nicht abgewöhnen,	(28-5)
	6:	bis ich mir einen Plan gemacht habe:	(28-5)
	7:	ich habe genau ausgearbeitet,	(28-5)
	8:	wann und bei welcher Gelegenheit ich	(28-5)
	9:	mir eine Zigarette zugestehe.	(28-5)
	10:	Und dann hab ich jeden Tag die Zigarettenmenge	(28-5)
	11:	reduziert, bis ich bei ca. 10 Zigaretten pro Tag war.	(28-5)
	12:	Und da bin ich jetzt immer noch, meistens	(28-5)
	13:	sind es sogar noch weniger!"	(28-5)
K	14:	"Toll! Aber ich glaub' nicht,	(17)
	15:	daß ich das schaffe. Ich bin so ein willensschwacher	(17)
	16:	Mensch, ich laß mich viel zu leicht gehen."	(17)
B	17:	"Sie bräuchten halt jemand,	(26-5)
	18:	der Sie von Zeit zu Zeit mal wieder anstößt.	(26-5)
	19:	Ich nehme an, dieser 'Jemand' war früher Ihre Freundin!"	(26-6)

Kommentar:

Hier wurden wieder die Subkodierungen mit Bezug zum Handeln/Erleben des Klienten vorgenommen. Letztlich bezieht sich der Berater ja darauf, auch in seinen eigenen Ausführungen wird deutlich, daß er dies erzählt, damit der Klient genauso handelt wie er.

Kategorienabfolge: 26-5; 26-5; 26-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 28-5; 17; 17; 17; 26-5; 26-5; 26-6.

K	1:	"Ja, genau.	(12)
	2:	Und seit sie halt weg ist, hänge ich durch.	(13)
	3:	Ich hab' das einfach noch nicht verarbeitet."	(17)
B	4:	"Wielange ist das denn jetzt her?"	(25-5)
K	5:	"Ungefähr ein halbes Jahr."	(15)
B	6:	"Ach so.	(22)
	7:	..."	(20)
K	8:	"Vielleicht bräuchte ich einfach eine neue Frau."	(14)
B	9:	"Sie fragen sich, ob eine neue Freundin	(23-4)
	10:	Ihnen den Rückhalt geben würde, den Sie brauchen."	(23-4)
K	11:	"Aber ich weiß nicht, ob das gut wäre.	(14)
	12:	Dann wäre ich nämlich wieder abhängig.	(14)
	13:	Ich würde dieses Problem ganz gern selber lösen,	(14)
	14:	weiß aber nicht, ob ich überhaupt stark genug dafür bin."	(14)
B	15:	"Einerseits hätten Sie ganz gerne eine	(24-4)
	16:	neue Beziehung, um daraus Kraft zu schöpfen,	(24-4)
	17:	andererseits würden Sie Ihre Schwierigkeiten lieber	(24-4)
	18:	selber lösen, aus eigener Kraft sozusagen."	(24-4)

kommentarlos!

Kategorienabfolge: 12; 13; 17; 25-5; 15; 22; 20; 14; 23-4; 23-4; 14; 14; 14; 14; 24-4; 24-4; 24-4; 24-4.

K	1:	"Das ist schon ein gewisser Zwiespalt.	(17)
	2:	Bei dem einen spielt halt auch ein	(17)
	3:	gewisses sexuelles Bedürfnis eine Rolle,	(17)
	4:	Sie verstehen.	(18)
	5:	...	(10)
	6:	Das macht mir schon gewisse Schwierigkeiten.	(17)
	7:	So lange ohne Frau.	(17)
	8:	..."	(10)
B	9:	"Sie waren sozusagen das ganze letzte Jahr ohne?	(25-5)
	10:	..."	(20)
K	11:	"Ja, die ganze Zeit!"	(15)
B	12:	"Mhm, das stelle ich mir auch hart vor.	(28-5)
	13:	Also, ich glaub', ich könnte das garnicht."	(28-5)
K	14:	"Ich hab' halt angefangen zu futtern."	(15)
B	15:	"Ach so, sozusagen als Kompensation	(26-0)
	16:	Ihrer sexuellen Bedürfnisse.	(26-0)
	17:	Ja, das ist einleuchtend,	(26-0)
	18:	sehr interessant, mhm."	(26-0)
K	19:	"Ich glaube aber trotzdem, daß das eigentliche Problem tiefer liegt,	(17)
	20:	daß das letzten Endes doch mehr ein Ausdruck	(17)
	21:	des eigentlichen Problems ist."	(17)

Kommentar:

B 15-18: In dieser Äußerung nimmt der Berater generell zum Problem Stellung, darum 26-0.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 18; 10;17; 17; 10; 25-5; 20; 15; 28-5; 28-5; 15; 26-0; 26-0; 26-0; 26-0; 17; 17; 17.

ÜBUNGSGESPRÄCH 9 Kategorie 27

B	1:	"Sie meinen, daß Ihre 'Eßsucht'	(23-7)
	2:	Ausdruck des eigentlichen Problems ist."	(23-7)
K	3:	"Nee, grad andersrum!"	(17)
B	4:	"Also jetzt kapier' ich grad garnichts."	(27-0)
K	5:	"Naja, ich meine,	(17)
	6:	daß sich nicht alles mit Kompensation	(17)
	7:	von sexuellen Bedürfnissen erklären läßt,	(17)
	8:	das ist eher die Spitze vom Eisberg.	(17)
	§:	Ich glaube, ich fühle mich auch so ziemlich allein."	(17)
B	10	"Sie fühlen sich auch so ziemlich allein.	(23-3)
	11:	Können Sie sagen, was das für Sie heißt?"	(24-0)
K	12:	"Ich habe eigentlich keinen so richtigen	(15)
	13:	Freund oder Freundin,	(15)
	14:	wo ich das Gefühl habe, der steht zu mir,	(15)
	15:	und da kann ich immer kommen, wenn es mir schlecht geht.	(15)
	16:	Ich habe zwar eine Menge von Bekannten, aber die kennen mich nur mit meinem lustigen Gesicht	(15)
	17:	und wollen mich auch nicht anders."	(15)

Kommentar:

B1,2: Umschreiben, Kat.23
B4: Unverständnis
B10: Umschreiben
B11: Weiterführende Frage

Kategorienabfolge: 23-7; 23-7; 17; 27-0; 17; 17; 17; 17; 17; 23-3; 24-0; 15; 15; 15; 15; 15; 15.

B 1: "Sie können sich also nirgends so richtig gehen lassen." (23-3)

K 2: "Nee, nirgends. (15)

3: Ich habe das Gefühl, daß auch Sie sich mit Ekel (18)

4: abwenden würden, wenn ich zum Beispiel jetzt anfangen würde zu heulen." (18)

B 5: "Mhm. (21)

6: Sie machen mir schon einen ziemlich verspannten Eindruck, (27-3)

7: wie Sie da vor mir sitzen. (27-3)

8: Aber von mir aus können Sie sich ruhig gehen lassen. (27-3)

9: Wissen Sie, ich habe schon so viele Männer heulen sehen, (28-3)

10: heutzutage ist das nicht mehr so schlimm." (28-3)

K 11: "Also ich habe da immer noch Schwierigkeiten. (17)

12: Das letztemal habe ich geheult, als meine Oma gestorben ist, und da war ich 12. (15)

13: Macht Ihnen das überhaupt nichts aus?" (18)

B 14: "Ich glaube, das tut jetzt nichts zur Sache, (27-0)

15: denn es geht ja nicht um mich, es geht um Sie! (27-0)

16: Außerdem würde ich mich jetzt (27-0)

17: gerne verabschieden!" (27-0)

K 18: "Ja-dann-auf Wiedersehen!" (18)

B 19: "Auf Wiedersehen!" (27-0)

Kommentar:

B6,7: Interpretatives Beschreiben des Klienten in der Situation mit Bezug zu dessen Selbstempfinden, Kat.27-3.

B14 - B17 Abwehr.

Kategorienabfolge: 23-3; 15; 18; 18; 21; 27-3; 27-3; 27-3; 28-3; 28-3; 17; 15; 18; 27-0; 27-0; 27-0; 27-0; 18; 27-0.

K	1:	"Also, ich glaub', ich werd' da noch verrückt,	(17)
	2:	bei der Frau! Das geht doch nicht.	(17)
	3:	Schließlich leben wir ja in einem anständigen Haus!	(17)
	4:	Und schließlich bin ich ja auch der Vermieter und habe ein Recht	(17)
	5:	darauf zu bestimmen, was in meinem Haus vorgeht."	(17)
B	6:	"Um was dreht es sich denn eigentlich?"	(25-0)
K	7:	"Ja, also bei mir wohnt da eine Frau -	(15)
	8:	eigentlich alleinstehend -	(15)
	9:	und jedesmal, wenn ich bei ihrer Wohnungstür	(15)
	10:	vorbeikomme, sehe ich einen anderen Mann in der Wohnung stehen."	(15)
B	11:	"Ich glaub', das kenn ich. Meine Mutter vermietet an	(28-5)
	12:	Studenten und Studentinnen,	(28-0)
	13:	und die hatte da mal eine in Miete,	(28-0)
	14:	ich kann Ihnen sagen, die standen vor der Wohnung Schlange.	(28-0)
	15:	Meine Mutter hat die natürlich rausgeschmissen."	(28-0)
K	16:	"Ja, das würde ich ja am liebsten auch.	(14)
	17:	Aber dummerweise hat die einen Mietvertrag,	(17)
	18:	und es ist heutzutage leider Gottes nicht mehr so einfach,	(17)
	19:	jemand auf die Straße zu setzen."	

Kommentar:

Bei einer fortlaufenden Kodierung von Kat.28 wird zumeist "0" kodiert, wenn der Berater sich nicht mehr direkt auf die Klientenäußerung bezieht.

B11 ist noch ein direkter Anschluß, Kat.28-5; danach folgt Berichten einer eigenen Situation, Kat.28-0.

Kategorienabfolge: 17; 17; 17; 17; 17; 25-0; 15; 15; 15; 15; 28-5; 28-0; 28-0; 28-0; 28-0; 14; 17; 17.

B 1: "Am liebsten würden Sie Ihrer Mieterin also kündigen." (23-4)

K 2: "Ja, das ganz sicher. (12)

3: Aber ich weiß einfach nicht, wie ich (14)

4: das anstelle, weil ich natürlich auch nicht direkt (14)

5: Ärger mit ihr bekommen möchte. Denn sonst (14)

6: kann ich ihr beim besten Willen nichts vorwerfen." (17)

B 7: "Weil Ihre Vermieterin sich sonst tadellos benimmt, (23-6)

8: möchten Sie nicht unbedingt mit (23-4)

9: ihr Ärger bekommen." (23-4)

K 10: "Das wäre mir also nicht recht, (14)

11: denn sie ist doch auch sonst immer so freundlich (16)

12: zu mir, daß ich da also echt Hemmungen hätte." (13)

B 13: "Hmh. (21)

14: Das finde ich auch total beschissen (28-0)

15: von den Leuten, nach vorne schön freundlich, aber im Stillen die größten (28-0)

16: Schweinereien machen! Das kann ich auf den Tod nicht ausstehen." (28-0)

K 17: "Ja, wenn sie ihre Schweinereien wenigstens noch so heimlich machen würde, (16)

18: aber so habe ich Angst, daß die Nachbarn (13)

19: das mitkriegen, und das wäre mir tatsächlich sehr unangenehm. (13)

20: Mein Haus soll doch nicht verschrien werden als (17)

21: ..."

B 22: "Ich glaub', ich versteh: (23-0)

23: Sie möchten nicht, daß Ihr Haus (23-4)

24: seinen guten Ruf verliert."

Kommentar:

B14-16 stellt eine Beratermeinung dar, die dieser auch unabhängig vom Klientenproblem hat, darum Kat.28.

K	1:	"Ja, das wäre tatsächlich das schlimmste,	(17)
	2:	was passieren könnte,	(17)
	3:	deshalb möchte ich die Frau ja auch draußen haben."	(14)
B	4:	"Sie sagen, daß es für Sie am schlimmsten wäre,	(23-7)
	5:	wenn Ihr Haus seinen guten Ruf verlieren würde.	(23-7)
	6:	Können Sie etwas erläutern, was das für Sie bedeuten würde."	(24-7)
K	7:	"Ja - ich weiß auch nicht so recht,	(11)
	8:	aber immer die Andeutungen	(17)
	9:	und die scheelen Blicke der Nachbarschaft	(17)
	10:	und so, also ich weiß nicht, schließlich -	(17)
	11:	man muß ja mit dem Schlimmsten rechnen:	(17)
	12:	Vielleicht kommt da auch nochmal die Polizei ins Haus.	(17)
	13:	Also ich würde da vor Scham sterben."	(17)
B	14:	"So, wie ich Sie verstanden habe,	(23-0)
	15:	hätten Sie vor dem Urteil der Nachbarn am meisten Angst.	(23-3)
	16:	Können Sie sagen, wieso es Ihnen so unangenehm ist,	(24-3)
	17:	den scheelen Blicken, wie Sie es ausdrücken,	(24-3)
	18:	ausgesetzt zu sein."	(24-3)
K	19:	"Das ist doch klar, schließlich kennen mich die Leute,	(17)
	20:	und ich kenne sie, die Älteren	(15)
	21:	haben mich schon als Baby gekannt, da möchte	(15)
	22:	ich mich doch nicht schlecht stellen mit diesen Leuten,wegen	(14)
	23:	so einer Person."	(14)

Kommentar:

Die meisten Klientenäußerungen wurden hier als "17" kodiert, da die Meinung/Vermutung, die Ansicht des Klienten im Vordergrund des Aussage steht.

Kategorienabfolge: 17; 17; 14; 23-7; 23-7; 24-7; 11; 17; 17; 17; 17; 17; 17; 23-0; 23-3; 24-3; 24-3; 24-3; 17; 15; 15; 14; 14.

ÜBUNGSGESPRÄCH 4 Kategorie 28

B 1: "Also, was mich aber doch noch sehr interessieren würde: (25-0)
2: Was ist es denn jetzt genau, (25-0)
3: was Ihre Mieterin treibt, was Sie nicht dulden können?" (25-6)

K 4: "Haja, so halt ihr Lebenswandel. (16)
5: Zum Beispiel - (16)
6: Sie dürfen das aber unter keinen Umständen auch nur einer Menschenseele (18)
7: weitererzählen." (18)

B 8: "Nein, ganz bestimmt nicht!" (28-0)

K 9: "Also, ich höre das ja ganz genau, (15)
10: wenn sie nachts ihre Männer mitbringt. (16)
11: Sie wohnt ja genau das Stockwerk über mir, (16)
12: ihr Schlafzimmer ist sozusagen über meinem. (16)
13: Da geht das schon los im Treppenhaus, (16)
14: das Gekichere, Geknutsche und Gestöhne." (16)

B 15: "Ja, wie können Sie das denn schon im Treppenhaus hören?" (25-5)

K 16: "Ich bekomme meistens mit, wenn jemand (15)
17: ins Haus kommt, das Türschloß knarrt ziemlich laut, (15)
18: weil ich es nicht öle, und dann höre ich schon hin, (15)
19: ob jemand Krach im Hausflur macht. (15)
20: Ich bin ja als Hausbesitzer dafür verantwortlich, (17)
21: daß es ruhig im Haus ist, ab zehn." (17)

B 22: "Ah ja, und was passiert dann?" (25-5)

K 23: "Ja, und dann krieg'ich mit, (15)
24: wie die ins Bett gehen, und dann höre ich eben alles." (15)

B 25: "Alles? So richtig?" (25-5)
K 26: "Ja, alles. Ich krieg'da kein Auge zu." (15)

kommentarlos!!!

B	1:	"Das glaub' ich.	(28-5)
	2:	Das ginge mir sicher auch so."	(28-5)
K	3:	"Ja, wissen Sie, so laut ist es	(15)
	4:	eigentlich garnicht, aber ich kann dann eben einfach nicht dabei einschlafen."	(15)
B	5:	"Ja, ich finde, die könnte da ruhig	(26-6)
	6:	etwas mehr Rücksicht nehmen,	(26-6)
	7:	schließlich brauchen Sie ja ihren Schlaf."	(26-6)
K	8:	"Ja genau.	(12)
	9:	Aber das ist noch nicht alles."	(15)
B	10:	"Nicht? Was gibt es denn noch?"	(25-5)
K	11:	"Ja, wissen Sie, immer	(15)
	12:	wenn ich auf den Speicher will, muß	(15)
	13:	ich durch die Küche von meiner Mieterin.	(15)
	14:	Und wenn dann die Tür zum Wohnzimmer offensteht,	(15)
	15:	werfe ich da natürlich einen Blick hinein.	(15)
	17:	Da ist doch wohl nichts dabei, oder?"	(17)
B	18:	"Ne, da ist doch ganz natürlich."	(26-5)
K	19:	"Eben. Und da habe ich	(15)
	20:	jetzt schon zweimal einen nackten Mann gesehen,	(15)
	21:	und es war beidesmal jemand anderes.	(15)
	22:	Das ist doch die Höhe!"	(17)
B	23:	"Das ist natürlich schon ein starkes Stück.	(26-6)
	24:	Also ich hätte da die Frau schon lange rausgeschmissen,	(26-5)
	25:	so etwas ist ja unmöglich,	(26-0)
	26:	wenn man nicht einmal in Ruhe auf die Bühne gehen kann."	(26-0)

Kommentar:

Unterscheiden Sie genau zwischen der Meinung des Beraters zum Problem und der Meinung an und für sich.

K	1:	"Und das tollste ist noch,	(17)
	2:	sie hat mich auch an dem Morgen noch gegrüßt,	(15)
	3:	als ob nichts gewesen wäre, nicht mal entschuldigt	(17)
	4:	hat sie sich! Also die Frau hat keinen Funken	(17)
	5:	Anstand im Leib."	(17)
B	6:	"Wenn ich mich recht erinnere, haben	(24-6)
	7:	Sie vorhin gesagt, daß sie im allgemeinen sehr höflich	(24-6)
	8:	und freundlich ist."	(24-6)
K	9:	"Ja, im allgemeinen schon,	(17)
	10:	aber es gibt da schon Unterschiede	(17)
	11:	zwischen freundlich und freundlich."	(17)
B	12:	"Wie? Also das kapiere	(27-7)
	13:	ich gerade nicht."	(27-7)
K	14:	"Ich habe bei ihr nicht das Gefühl,	(17)
	15:	daß ihre Freundlichkeit von Herzen kommt,	(17)
	16:	sondern es ist mehr so eine formale Freundlichkeit,	(17)
	17:	die halt nicht echt ist."	(17)
B	18:	"Sie unterscheiden also zwischen einer natürlichen	(23-7)
	19:	Freundlichkeit, die von inner heraus kommt	(23-7)
	20:	und einer Freundlichkeit, die sich nur auf	(23-7)
	21:	bestimmte Formeln beschränkt."	(23-7)
K	22:	"Ich weiß natürlich auch, daß man das nicht fordern kann,	(17)
	23:	da..	(11)
	24:	das halt da ist oder nicht, und bei ihr ist es halt	(17)
	25:	nicht da, und deshalb soll sie halt ausziehen.	(17)

Kommentar:

Achten Sie einmal darauf, daß hier weitgehend eine "17" kodiert wurde, obgleich der Klient doch über Äußeres/Andere spricht. Begründung: In diesen Äußerungen kommt die Meinung des Klienten über seine Mieterin zum Ausdruck; er teilt nicht Tatsachen mit, sondern seine Ansichten.

B	1:	"Wenn ich mirs so recht überlege,	(26-0)
	2:	also ich glaub', Sie haben da vollkommen recht.	(26-7)
	3:	Mir ist da immer die Situation	(28-0)
	4:	mit meiner Mutter vor Augen,	(28-0)
	5:	ich kann mich da noch ganz genau erinnern,	(28-0)
	6:	weil ich da noch zu Hause gewohnt habe,	(28-0)
	7:	und ich habe mich damals auch aufgeregt.	(28-0)
	8:	Die Leute können sich da einfach nicht in einen hineinversetzen,	(28-0)
	9:	das ist das, was mich am meisten ärgert.	(28-0)
	10:	Die meinen dann immer, man ist so bürgerlich	(28-0)
	11:	und so und tun unheimlich überheblich,	(28-0)
	12:	wie wenn sie weiß Gott was Besseres wären,	(28-0)
	13:	dabei kann unsereiner garnicht anders."	(28-0)
K	14:	"Mhm...	(11)
	15:	Ich weiß nicht so recht.	(14)
	16:	Eigentlich habe ich garnicht das Gefühl,	(17)
	17:	daß die Frau so überheblich tut,	(17)
	18:	eher etwas kühl. Ich finde einfach,	(17)
	19:	daß sie mich ein bißchen netter grüßen sollte.	(17)
	20:	Sie ist da irgendwie so sprüde zu mir,	(17)
	21:	und schließlich wohne ich ja unter ihr."	(17)
B	22:	"Es ist Ihnen wichtig, daß da eine Atmosphäre	(23-4)
	23:	echter Wärme herrscht."	
K	24:	"Jaa, nicht so.."	(11)
B	25:	"Sie machen gerade einen sehr nachdenklichen Eindruck."	(27-0)

Kommentar:

Die beiden ersten Berateräußerungen stellen dessen Meinung zum Klientenproblem dar, anschließend berichtet der Berater über sich, Kat.28.
K15 wurde formal kodiert.
Ab K16 äußert der Klient seine Ansicht, die Gesamtäußerung wurde darum als Kat.17 kodiert.
In B22,23 umschreibt der Berater den Wunsch des Klienten.
K24 ist noch nicht zuordbar. B25 ist eine Interpretation zur Situation.

K 1: "Ja, ich überleg' mir gerade, was es eigentlich ist." (14)

B 2: "Sie fragen sich gerade, (23-4)

3: was das Verhältnis zwischen Ihnen und Ihrer Mieterin so erschwert." (23-4)

K 4: "Ja, ich habe einfach das Gefühl, (13)

5: sie läßt mich links liegen (13)

6: oder nimmt mich garnicht so richtig war." (13)

B 7: "Also, ich habe den ganz starken Verdacht, (26-0)

8: daß Sie eifersüchtig sind, vielleicht auf die Männer, (26-3)

9: die sie laufend mitbringt, während sie von Ihnen offensichtlich nichts wissen will. (26-3)

10: Und Ihre gekränkte Eitelkeit schlägt dann in Aggression um." (26-3)

K 11: "Also, das ist doch wohl das letzte! (17)

12: Ich und eifersüchtig, noch dazu auf diese Frau, (17)

13: also das ist schon ein bißchen weit hergeholt. (17)

14: Genauso könnte ich behaupten, daß Sie eifersüchtig (18)

15: auf mich sind, weil ich im selben Haus mit der Frau wohne. (18)

16: Also nee, den Stiefel zieh' ich mir nicht an." (17)

B 17: "Also, ich glaub' schon, daß meine Interpretation zutrifft, (26-3)

18: wenigstens zum Teil. (26-3)

19: Sonst würden Sie jetzt nicht so extrem reagieren, das ist reine Abwehr." (26-3)

K 20: "Sie meinen wohl, Sie können mir alles unterschieben. (18)

21: Sie drehen mir das Wort im Mund herum." (18)

Kommentar:

K4-6: So erlebt sich der Klient, als links liegen gelassen.

Kategorienabfolge: 14; 23-4; 23-4; 13; 13; 13; 26-0; 26-3; 26-3; 26-3; 17; 17; 17; 18; 18; 17; 26-3; 26-3; 26-3; 18; 18.

B	1:	"Sachte, sachte! Das war ja nur ein Inter-	(27-0)
	2:	pretationsversuch. Ich mein', schließlich müssen	(27-0)
	3:	Sie sich schon was von mir sagen lassen,	(27-0)
	4:	schließlich wollen Sie ja auch was von mir hören,	(27-0)
	5:	und die Wahrheit ist manchmal unbequem."	(27-0)
K	6:	"Also,gegen solche Spekulationen bin ich sowieso grundsätzlich,	(17)
	7:	denn im Grunde kann man da alles mit behaupten	(17)
	8:	und nichts mit beweisen. Also ich laß' da meine Finger davon."	(17)
B	9:	"Ich finde,es geht auch garnicht um das Beweisen,	(27-0)
	10:	sondern um Denkanstöße.	(27-0)
	11:	Und da können solche Oberlegungen schon hilfreich sein,	(27-0)
	12:	um sich selber klarer zu werden."	(27-0)
K	13:	"Ich kann mir nicht vorstellen, wo ich mir da klarer	(17)
	14:	über mich selber werden kann.	(17)
	15:	Über mich selber bin ich mir ziemlich genau im Klaren, da muß ich mich nicht nach	(17)
	16:	verborgenen Motiven und sowas fragen."	(17)
B	17:	"Und doch wollen Sie einen Rat von mir	(27-0)
	18:	in dieser Sache mit Ihrer Mieterin."	(27-0)
K	19:	"Ich glaube mittlerweile kaum,	(18)
	20:	daß Sie mir den geben können."	(18)

Kommentar:

Der Berater macht mit seinen Äußerungen die Beratungssituation zum Thema, darum Kat.27, der Bezug ist dabei allgemein, also wird "27-0" kodiert.

Kategorienabfolge: 27-0; 27-0; 27-0; 27-0; 27-0; 17; 17; 17; 27-0; 27-0; 27-0; 27-0; 17; 17; 17; 17; 27-0; 27-0; 18; 18.

B 1: "Was soll denn das heißen?" (27-8)

K 2: "Ich weiß jetzt, was ich tue." (17)

B 3: "Und woher wissen Sie das jetzt auf einmal?" (25-8)

K 4: "Ich schmeiß'die Frau einfach raus, (14)
5: vielleicht beruft sie sich garnicht auf ihren Kündigungsschutz." (17)

B 6: "Und wie sind Sie jetzt auf einmal zu diesem Entschluß gekommen?" (25-8)

K 7: "Haja, mir ist das halt einfach (17)
8: nicht recht,und ich will in meinem Haus (14)
9: in Frieden leben." (14)

B 10: "Sie meinen, wenn die Frau auszieht, (23-7)
11: ist der Frieden wiederhergestellt." (23-7)

K 12: "Ja, da bin ich mir ganz sicher." (17)

B 13: "Ja,dann ist ja alles klar, dann brauchen (27-0)
14: wir uns mit dem Thema nicht weiter zu befassen." (27-0)

K 15: "Genau." (18)

B 16: "Ja, dann auf Wiedersehen." (27-0)

K 17: "Auf Wiedersehen." (18)

Kommentar:

B1 wurde als Abwehr aufgefaßt, die sich auf die vorangegangenen Klientenäußerung bezieht, Kat.27-8.
K2 ist die Meinung/Ansicht des Klienten in der Formulierung des "Wissens".
B3 und B6 wurden als Fragen kodiert, der Berater möchte gern etwas wissen, die Frage bezieht sich dabei auf die "18" der Klienten.
B10 kann auch eine Interpretation sein, hier entscheidet der Tonfall!
In B13,14 wird die Beratungssituation thematisiert, darum 27-0.

Kategorienabfolge: 27-8; 17; 25-8; 14; 17; 25-8; 17; 14; 14; 23-7; 23-7; 17; 27-0; 27-0; 18; 27-0; 18.

KODIEROBUNGEN 6 - 9

Im folgenden finden Sie vier Ausschnitte aus Beratungsgesprächen, die Sie jetzt am Stück kodieren können.
Eine Einheit umfaßt wieder 3 Sekunden und richtet sich nur zufällig nach der Satzstruktur. Legen Sie rechts auf die "Lösungskodierung" wieder einen Streifen Papier und kodieren Sie direkt darauf. Vergleichen Sie erst am Ende Ihrer Kodierung!

KODIEROBUNG 6:

B	1:	"Wie ist es Ihnen denn letzte Woche ergangen?"	(25-5)
K	2:	"Etwas ist eingetreten: Ich habe zum ersten Mal	(15)
	3:	in der Schule vor allen Leuten etwas gefragt.	(15)
	4:	Hab' ich tatsächlich geschafft."	(15)
B	5:	"Ja.	(22)
	6:	...	(20)
	7:	Das hätten Sie eigentlich von sich garnicht erwartet."	(23)
K	8:	"Ja."	(12)
B	9:	"Ja.	(22)
	10:	..."	(20)
K	11:	"Es war so, daß ich erst die Idee hatte. Ich	(15)
	12:	wollte nachfragen, um etwas richtigzustellen	(15)
	13:	und hatte mich dann doch wieder gescheut. Und	(15)
	14:	dann habe ich wohl, so nehme ich an, den Dozenten	(15)
	15:	angeguckt, daß er darauf aufmerksam wurde, daß ich	(15)
	16:	wohl was sagen wollte.	(15)
	17:	Und er sprach mich an. Und ohne daß ich jetzt	(15)
	18:	wirklich vorher in Gedanken meine Sätze	(15)
	19:	formulieren mußte, habe ich einfach gefragt.	(15)
	20:	Und mir ist das selbst in dem Moment	(15)
	21:	gar nicht aufgefallen, daß	(15)
	22:	ich gesprochen habe."	(15)
B	23:	"Ja.	(22)
	24:	Sie waren so ganz überrascht darüber, daß das so ganz spontan herauskam."	(23-3)
K	25:	"Ja."	(12)
B	26:	"Ja."	(22)

K	27:	"Das waren die erfreulichen Ereignisse,	(17)
	28:	und die unerfreulichen sind auch eingetreten;	(17)
	29:	das handelt sich wieder um die gleiche	(15)
	30:	Situation, in der ich so häufig bin,	(15)
	31:	daß ich wieder abblocke,und daß diese ganzen Begleiterscheinungen	(13)
	32:	wieder eintreten, das Herzklopen und	(13)
	33:	..."	(10)
B	34:	"Ja, so in manchen Situationen, da spüren	(23-3)
	35:	Sie: Da läuft das noch nicht so richtig,	(23-3)
	36:	wie Sie sich das denken."	(23-3)
K	37:	"Mhm."	(12)
B	38:	"Mhm."	(22)
K	39:	"Und das ist diese Woche auch zweimal wieder vorgekommen.	(15)
	40:	...	(10)
	41:	...	(10)
	42:	...	(10)
	43:	...	(10)
	44:	...	(10)
	45:	...	(10)
	46:	...	(10)
	47:	..."	(10)
B	48:	"Mhmhm...	(21)
	49:	...	(20)
	50:	mhmhm...	(21)
	51:	Ich frag'mich gerade, bei welchen..	(25-0)
	52:	...	(20)
	53:	wie das wohl so konkret aussah, als Sie das erlebt haben."	(25-5)
K	54:	"Ja, ich kann die Situation mal schildern.	(15)
	55:	Ein Dozent hat die Eigenschaft, daß er sich	(16)
	56:	so im Satz unterbricht und dann die Frage stellt:	(16)
	57:	'Na, wie ist das denn?	(16)

58: Wie meinen Sie wohl?' (16)

59: Und dann spricht er jemanden mit Namen an und erwartet dann, daß (16)

60: dieser Satz in dieser Richtung vollendet wird." (16)

B 61: "Ja. (22)

62: ..." (20)

K 63: "Und ich bin auch in dieser Weise angesprochen (15)

64: worden und ich hab' das wirklich als (15)

65: ... (10)

66: als richtig bedrohlich empfunden, weil ich (13)

67: äh (11)

68: ich sah etwas auf mich zukommen, daß ich (13)

69: jetzt reden muß. Und (13)

70: ..." (10)

B 71: "Ja. (22)

72: Sie waren so voll darauf gespannt, (23-3)

73: ... (20)

74: was Sie nun sagen sollten." (23-3)

K 75: "Ja. (12)

76: äh (11)

77: einfach gespannt in dem Moment, so (13)

78: gespannt, daß ich (13)

79: äh (11)

80: daß mir in dem Moment nichts einfällt." (13)

B 81: "Mhm. (22)

82: ..." (20)

K 83: "Und die Folge ist dann, daß ich (15)

84: äh, (11)

85: daß ich rot werde, und (15)

86: äh, (11)

87: und, daß sich dann alles so zusammenschnürt, (13)

88: daß ich gar kein Wort herausbekomme." (13)

B 89: "Mhm." (22)

K 90: "Aber ich habe auch gemerkt, (13)

91: daß ich nicht mehr soviel (13)

92: jaaa (11)

93: nicht mehr soviel Angst empfinde dabei. (13)

94: Ich weiß nicht, vielleicht habe ich auch schon ein (14)

95: bißchen mehr Gleichgültigkeit erreicht." (14)

B 96: "Ihnen macht das Ganze eigentlich überhaupt nichts aus." (26-3)

K 97: "Ja. (12)

98: ... (10)

99: Dieses Klassische , daß mir das Herz so bis (13)

100: zum Zerspringen klopft, (13)

101: das habe ich in dem Maße nicht mehr erlebt. (13)

102: Und ich hab' auch nicht mehr so viel nachgedacht. (15)

103: Und ich nehme auch an, daß ich deshalb (17)

104: hier und da einige Ideen hatte. (17)

105: Ich hab' in der letzten Woche allen möglichen Leuten Geschenke machen müssen. (15)

106: Ich weiß auch nicht mehr, woran das lag. (14)

107: Wahrscheinlich, weil ich mich so gefreut habe. (17)

108: Aber das ist für mich ein Zeichen, (17)

109: daß ich irgendwie wieder Platz habe (17)

110: für andere Sachen, daß ich nun nicht so sehr (17)

111: mit mir selbst beschäftigt bin." (17)

B 112: "Ja. (22)

113: ... (20)

114: Sie haben da ganz andere Interessen auf einmal." (23-5)

K 115: "Ja." (12)

B 116: "Mhm." (22)

K 117: "Und das ist ja auch, was ich mir wünsche. (14)

118: Und ich bin sehr optimistisch geworden wieder." (13)

B 119: "Mhm. (22)

120: ... (20)

121: ... (20)

122: ... (20)

123: ... (20)

124: ... (20)

125: ... (20)

126: ... (20)

127: ..." (20)

K 128: "Und dann ist auch noch eine Situation vorgekommen, (15)

129: ich habe einen Beratungsfall übernommen und (15)

130: hatte in dieser Woche den ersten Besuch durchzuführen." (15)

B 131: "Mhm." (22)

K 132: "Und ich habe gemerkt, (15)

133: daß auch wieder diese Pausen auftraten." (15)

B 134: "Ja, was ist das denn für ein Fall?" (25-5)

K 135: "Ich habe in diesem Gespräch mit der Mutter (15)

136: eines dreizehnjährigen Sohnes (15)

137: ..äh. (11)

138: Jungen gesprochen, der in letzter Zeit sehr häufig auffällig geworden ist. (15)

139: Und ich möchte (14)

140: ..äh. (11)

141: ... (10)

142: halt die Methoden, (14)

143: die Methodik der Gesprächsführung lernen." (14)

B 144: "Ja." (22)

Falls Sie das Gespräch in eine Verlaufsdarstellung kodiert haben oder ein Formblatt für die Kodierungen benutzt haben, so können Sie Ihre Eintragungen auf der nächsten Seite vergleichen.

KATEGORIENAUSDRUCK ZUR KODIERÜBUNG 6

Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch

25	15	15	15	22	20	23	12	22	20	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
15	15	22	23	12	22	17	17	15	15	13	13	10	23	23	23	12	22	15	10
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
10	10	10	10	10	10	10	10	21	20	21	25	20	25	15	16	16	16	16	16
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
22	20	15	15	10	13	11	13	13	10	22	23	20	23	12	11	13	13	11	13
61	62	63	64	64	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
22	20	15	11	15	11	13	13	22	13	13	11	13	14	14	26	12	10	13	13
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

13	15	17	17	15	14	17	17	17	17	17	22	20	23	12	22	14	13	22	20
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
20	20	20	20	20	20	20	15	15	15	22	15	15	25	15	15	11	15	14	11
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
10	10	14	22																
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

KODIERÜBUNG 7

Decken Sie wieder die rechte Spalte mit einem Papierstreifen ab!

B	1:	"Ich frag'mich, was Sie da für eine Idee haben,	(25-4)
	2:	wie Sie das schaffen können, Pausen länger zu ertragen."	(25-4)
K	3:	"Mhmhm..	(11)
	4:	also irgendwie so, daß man sich in dieser Pause sich nicht so sehr	(17)
	5:	auf sich selbst konzentriert, sondern einfach mal weiterdenkt."	(17)
B	6:	"Sie haben so den Eindruck:	(23-7)
	7:	Ich sollte einfach	(23-7)
	8:	...	(20)
	9:	ja, mich richtig konzentrieren auf das, was ansteht."	(23-7)
K	10:	"Ja.	(12)
	11:	...	(10)
	12:	Das meine ich, ja.	(12)
	13:	...	(10)
	14:	Und ich sollte einfach ignorieren, wie mir selbst zumute ist."	(17)
B	15:	"Ja.	(22)
	16:	...	(20)
	17:	Sie fragen sich so jetzt, wie Sie das erleben.	(26-3)
	18:	Dann stellen Sie immer wieder fest, daß:	(26-5)
	19:	...	(20)
	20:	Sie beobachten sich zuviel dabei."	(23-5)
K	21:	"Ja, das stimmt."	(12)
B	22:	"Ja."	(22)
K	23:	"Das geschieht ja unmittelbar.	(17)
	24:	In dem Moment denke ich nur an mich	(15)
	25:	und denke nur daran: Wie überbrückst Du bloß diese Situation?	(15)
	26:	Das sind so meine Gedanken.	(15)

	27:	..."	(10)
B	28:	"Ihnen ist das unangenehm, diese Situation dann	(23-3)
	29:	...	(20)
	30:	..."	(20)
K	31:	"Diese Situation. Und es ist mir auch unangenehm,	(13)
	32:	daß ich überhaupt soviel über mich nachdenke.	(13)
	33:	Etwas abgelegt habe ich's ja schon.	(15)
B	34:	"Ja.	(22)
	35:	...	(20)
	36:	Was macht Ihnen da so Schwierigkeiten an der Situation?	(25-3)
	37:	...	(20)
	38:	...	(20)
	39:	...	(20)
	40:	...	(20)
	41:	...	(20)
	42:	...	(20)
	43:	...	(20)
	44:	...	(20)
	45:	...	(20)
	46:	..."	(20)
K	47:	"Ich glaube, das ist die Angst,	(17)
	48:	daß ich irgend etwas nicht	(17)
	49:	äh	(11)
	50:	nicht gut genug bewältige."	(17)
B	51:	"Ja.	(22)
	52:	mhmhm..	(21)
	53:	Sie haben so von Ihren eigenen..	(23-0)
	54:	...	(20)
	55:	ja	(21)
	56:	...	(20)
	57:	Sie haben so eine Vorstellung,	(23-7)
	58:	wie Sie etwas machen wollen.	(23-7)
	59:	...	(20)

60: ... (20)
61: ... (20)
62: ... (20)
63: ... (20)
64: ... (20)
65: ... (20)
66: ... (20)
67: ..." (20)

K 68: "Jaaa.., (11)
69: also... (11)
70: Im Moment habe ich den Gedanken, (17)
71: daß man auch ruhig mal ne Pause einplanen kann." (17)

B 72: "Ja. (22)
73: ... (20)
74: äh.. (21)
75: ... (20)
76: irgendwie ist Ihnen bei der Vorstellung garnicht so unwohl." (23-3)

K 77: "Ja." (12)

B 78: "Mhm. (22)
79: ..." (20)

K 80: "Weil ich ja irgendwie in den Pausen (17)
81: mich so verliere - (17)
82: ich ja dann in dem Moment auch wohl abblocke." (17)

B 83: "Ja. (22)
84: ... (20)
85: Sie haben so den Eindruck: Wenn so eine Pause (23-7)
86: eintritt, dann habe ich mich einfach nicht in der Gewalt." (23-7)

K 87: "Ja, das stimmt. Das denke ich. (12)
88: ... (10)
89: ... (10)
90: ... (10)

91: ... (10)
92: ... (10)
93: ... (10)
94: Das ist dann auch alles noch so verkrampft." (13)

B 95: "Ja. (22)
96: ... (20)
97: Sie spüren das so jetzt im Augenblick (23-3)
98: wieder, daß sich da so alles zusammenzieht." (23-3)

K 99: "Ja. Das spüre ich." (12)

B 100: "Mhm (22)
101: ... (20)
102: ... (20)
103: ... (20)
104: ... (20)
105: ... (20)
106: ... (20)
107: ... (20)
108: ... (20)
109: ... (20)
110: ... (20)
111: ... (20)
112: ... (20)
113: mhmhm.. (21)
114: ..." (20)

K 115: "Ich muß wirklich mal überlegen, ob man nicht dazu kommt, (17)
116: daß man sich wirklich mal entspannen kann." (17)

B 117: "Ja. (22)
118: ... (20)
119: Sie haben so den Eindruck, das liegt einfach daran, (23-7)
120: daß Sie nicht so ruhig sein können." (23-5)

Auf der nächsten Seite finden Sie wieder einen Kategorienausdruck zu dieser Kodierübung.

KATEGORIENAUSDRUCK ZUR KODIERÜBUNG 7

Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch

25	25	11	17	17	23	23	20	23	12	10	12	10	17	22	20	26	26	20	23
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
12	22	17	15	15	15	10	23	20	20	13	13	15	22	20	25	20	20	20	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
20	20	20	20	20	20	17	17	11	17	22	21	23	20	21	20	23	23	20	20
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
20	20	20	20	20	20	20	11	11	17	17	22	20	21	20	23	12	22	20	17
61	62	63	64	64	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
17	17	22	20	23	23	12	10	10	10	10	10	10	13	22	20	23	23	12	22
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	21	20	17	17	22	20	23	23
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

KODIERÜBUNG 8

Decken Sie wieder die rechte Spalte mit den "Lösungskodierungen" zu. Denken Sie daran, es handelt sich stets nur um einen Vorschlag!

B	1:	"Gestern waren wir so damit beschäftigt,	(27-0)
	2:	die verschiedenen Aspekte zu klären,	(27-0)
	3:	ob Sie nun kommen werden oder nicht,	(27-0)
	4:	daß ich von dem, was Sie bewegt, kein so	(27-0)
	5:	klares Bild bekommen habe, wie ich es gern hätte."	(27-0)
K	6:	"Um es so genau wie möglich zu sagen, würde	(17)
	7:	ich es als Blockierung bezeichnen, die sich	(17)
	8:	auf verschiedenen Gebieten manifestiert hat."	(17)
B	9:	"Mhm."	(22)
K	10:	"In meiner frühen Kindheit zeigte sich das Symptom	(15)
	11:	am deutlichsten und für mein Bewußtsein am nach-	(15)
	12:	haltigsten in der Sprache. Ich entwickelte	(15)
	13:	einen Sprachfehler sechsten Grades ungefähr.	(15)
	14:	Als ich älter wurde,	(15)
	15:	fiel mir eine Blockierung in sexuellen Situationen	(15)
	16:	auf, aber nicht..	(15)
	17:	...	(10)
	18:	nicht in der Voyeur-Situation,	(15)
	19:	nur beim direkten Verkehr;	(15)
	20:	da hatte ich häufig Schwierigkeiten.	(15)
	21:	Und ein unangenehm gespanntes Gefühl im	(13)
	22:	Unterleib, als ob zum Beispiel irgendein hartes, kaltes Eisen	(13)
	23:	oder so was Ähnliches so gegen die Libido	(13)
	24:	drückte, daß es sie blockierte."	(13)
B	25:	"Mhm."	(22)
K	26:	"Dieses negative Gefühl bezog sich zuerst auf meine Brust.	(13)
	27:	Dort empfand ich eine Art von dumpfem, kaltem Schmerz.	(13)
	28:	Ich bekomme zu bestimmten Zeiten und	(13)

29: in bestimmten Situationen, in denen ich (13)
30: blockiert war, ganz kalte Hände, (13)
31: und der Herzschlag wurde schneller. (13)
32: Und dann erst ging das Gefühl nach unten." (13)

B 33: "Verursacht es Ihnen mehr Qual als zuvor oder (25-3)
34: ist da kein Unterschied?" (25-3)

K 35: "Erst ist es nur ein vages, kaltes und (13)
36: dumpfes Gefühl in der Brust, und wenn (13)
37: es tiefer rutscht, wird es intensiver. (13)
38: Und manchmal wird es sehr quälend. (13)
39: Irgendwie werde ich niedergehalten und (13)
40: in allen Bereichen des Lebens blockiert." (13)

B 41: "Meinen Sie echten Schmerz?" (27-3)

K 42: "Oh ja. (13)
43: Und dann verschwindet es für kurze Zeit. (13)
44: Ich bin frei und während dieser kurzen Zeit (13)
45: sehr aktiv und sehr glücklich. (13)
46: ... (10)
47: Das passiert (13)
48: ... (10)
49: ein oder zwei gute Tage im Monat, (13)
50: an denen ich praktisch frei davon bin, (13)
51: aber ich weiß nie,wann sie kommen oder wann (13)
52: die schlechten Zeiten wieder beginnen. (13)
53: ..." (10)

B 54: "Sie sagten, daß Sie das Gefühl haben, (23-3)
55: daß Sie das in einer ganzen Anzahl von (23-3)
56: Lebensbereichen blockiert." (23-3)

K 57: "Ja. (12)
58: Ich mag keine Leute sehen, ich habe (13)
59: eine schreckliche Abneigung gegenüber jeder (13)
60: Betätigung. Selbst gegenüber dem Tanzen. (13)
61: Normalerweise macht mir das Tanzen viel Spaß. (13)
62: Aber wenn meine Hemmung, oder wie Sie es nennen wollen, (13)

	63:	über mich kommt, dann ist das Tanzen für mich eine Qual.	(13)
	64:	Auch mein musikalisches Gehör verändert sich.	(13)
	65:	In den guten Tagen kann ich mitsingen,	(13)
	66:	wenn andere Leute singen."	(13)
B	67:	"Hmh."	(22)
K	68:	"Dann habe ich einfach ein Gefühl für Harmonie.	(13)
	69:	Aber wenn ich blockiert bin,	(13)
	70:	fühle ich mich sehr steif und verlegen."	(13)

Das Gespräch geht an dieser Stelle weiter. Da es als Übungsgespräch unergiebig ist, wurde es nicht weiter fortgeführt. Am Ende derselben Beratungssitzung verläuft das Gespräch folgendermaßen:

KODIERÜBUNG 9

B	1:	"Sie haben mir einen ganz guten Überblick	(27-0)
	2:	über Ihre Situation gegeben.	(27-0)
	3:	Ich glaube, viel mehr können wir in einer Sitzung nicht erreichen."	(27-0)
K	4:	"Ich glaube, um Ihnen das alles zusammenzufassen	(18)
	5:	...	(10)
	6:	Der Ursprung ist sexueller Natur -	(17)
	7:	eine sexuelle Blockierung.	(17)
	8:	Ich weiß nicht, ob Ihnen das zu freudianisch vorkommt,	(18)
	9:	aber ich habe das Gefühl, daß Sex eine Art	(17)
	10:	Dynamo ist, der die Energiequelle für	(17)
	11:	andere Aktivitäten darstellt."	(17)
B	12:	"Nun, ich würde es so umschreiben, daß	(27-0)
	13:	sich erkennen läßt, wie wir der Sache beikommen können.	(27-0)
	14:	Ich glaube, um einiges von alldem durchzuarbeiten,	(27-0)
	15:	ist es das beste, wenn Sie beim nächsten Mal die	(27-0)

16: Aspekte aufgreifen, die Sie am meisten beunruhigen (27-0)

17: oder über die Sie sich im Augenblick die (27-0)

18: größten Sorgen machen. (27-0)

19: Vielleicht ist es der sexuelle Aspekt; (27-0)

20: vielleicht aber auch ein ganz anderer. (27-0)

21: Was immer Ihnen im Augenblick den größten Kummer bereitet, (27-0)

22: das wollen wir bearbeiten. (27-0)

23: Vielleicht können wir etwas (27-0)

24: über diese negativen Stimmen herausfinden. (27-0)

25: Ich meine, wenn Sie ein etwas deutlicheres Gefühl (27-0)

26: dafür bekommen, aus was dieses Kräfteverhältnis besteht - , (27-0)

27: warum Sie dieses schmerzliche Problem (27-0)

28: in irgendeiner Weise beibehalten möchten -, (27-0)

29: dann sind wir schon ein ganzes Stück weiter." (27-0)

K 30: "Ich glaube, das weiß ich: (17)

31: Ich will es wegen des Voyeur-Vergnügens beibehalten. (17)

32: Wenn ich das Problem nicht habe, (15)

33: machtmir das Voyeur-Spielen überhaupt keinen Spaß. (13)

34: Andererseits macht mir der Geschlechtsverkehr nur Spaß, (13)

35: wenn ich frei davon bin, aber wenn es wieder da ist, (13)

36: ist die Erinnerung daran gar nicht mehr vergnüglich." (13)

B 37: "Mhm." (22)

K 38: "Und ich glaube, ein weiterer Gesichtspunkt dazu wäre, (17)

39: daß das immer zu haben ist, Geschlechtsverkehr (17)

40: dagegen nicht. Vielleicht ist das der eine Grund, (17)

41: weshalb ich an der Neurose festhalte, (17)

42: weil ich immer zu Voyeur-Vergnügen kommen kann." (17)

B 43: "Mhm." (22)

K	44:	"Ich bin sicher, daß das...	(17)
	45:	...	(10)
	46:	daß die Hemmung eine Angst ist.	(17)
	47:	Viktorianische Ängste vor sexueller Betätigung,	(17)
	48:	und wahrscheinlich ist nach der viktorianischen Vorstellung das	(17)
	49:	Voyeur-Vergnügen weniger schlimm als tatsächlicher Geschlechtsverkehr."	(17)
B	50:	"Ja.	(22)
	51:	Das ist eine ausgezeichnete Feststellung.	(26-7)
	52:	Lassen Sie uns beim nächsten Mal einige weitere	(27-0)
	53:	Gesichtspunkte dieser Sache betrachten, jetzt sollten wir	(27-0)
	54:	...	(20)
	55:	Ich habe kurz bevor Sie kamen in meinem Termin-	(27-0)
	56:	kalender nachgesehen. Wir könnten nächsten	(27-0)
	57:	Dienstag um vier Uhr weitermachen. Ich dachte,	(27-0)
	58:	daß wir uns nächste Woche ein paar Mal sehen -	(27-0)
	59:	ich bin nicht sicher, ob ich später die Möglichkeit	(27-0)
	60:	zu häufigen Kontakten habe."	(27-0)
K	61:	"Ich denke, daß es wahrscheinlich für den Anfang	(18)
	62:	besser ist, wenn die Kontakte nicht zu weit auseinanderliegen."	(18)
B	63:	"Mhm. Wenn es sich einrichten läßt."	(22)
K	64:	"Ich kann mich zeitlich nach Ihnen richten. Ich	(18)
	65:	meine, diese Sache ist für mich so wichtig,	(18)
	66:	daß ich mich ganz nach Ihnen richte."	(18)
B	67:	"Gut, sagen wir Dienstag um vier	(27-0)
	68:	und Freitag um vier."	(27-0)
K	69:	"Dienstag und Freitag um vier."	(18)
B	70:	"Ist das möglich oder nicht?"	(27-0)
K	71:	"Ich bin Dienstag um viertel vor eins beim Zahnarzt und	(15)
	72:	...	(10)
	73:	ja, er wird sicher vor vier fertig sein."	(15)

B 74: "Gut, dann trage ich diese Termine ein." (27-0)

K 75: "Dienstag und Freitag jeweils um vier?" (18)

B 76: "Um vier." (27-0)

K 77: "Gut." (18)

B 78: "In Ordnung, wir werden sehen, was wir machen können." (27-0)

K 79: "In Ordnung." (18)

Die hier abgedruckten Gespräche wurden mit einigen Veränderungen und Kürzungen übernommen aus:

Kodierübung 6 und 7: Wolf-Rüdiger Minsel: Praxis der Gesprächspsychotherapie, Graz 1974, S.171 ff.
Es handelt sich dabei um Ausschnitte aus dem 4.Kontakt einer Beratung mit insgesamt 8 Sitzungen von 45 Minuten Dauer.

Kodierübung 8 und 9: Carl Rogers, Die nicht-direktive Beratung, München 1972, S.23 ff.
Es handelt sich bei diesem Gespräch um Ausschnitte aus dem ersten Kontakt einer fortlaufenden Beratung.

KATEGORIENAUSDRUCK ZUR KODIERÜBUNG 8 und 9

Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
27	27	27	27	27	17	17	17	22	15	15	15	15	15	15	15	10	15	15	15
13	13	13	13	22	13	13	13	13	13	13	13	25	25	13	13	13	13	13	13
27	13	13	13	13	10	13	10	13	13	13	13	10	23	23	23	12	13	13	13
13	13	13	13	13	13	22	13	13	13										

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
27	27	27	18	10	17	17	18	17	17	17	27	27	27	27	27	27	27	27	27
27	27	27	27	27	27	27	27	27	17	17	15	13	13	13	13	22	17	17	17
17	17	22	17	10	17	17	17	17	22	26	27	27	20	27	27	27	27	27	27
18	18	22	18	18	18	27	27	18	27	15	10	15	27	18	27	18	27	18	

TEIL C

ANHANG

ZUR KONSTRUKTION DER INTERAKTIONSANALYSE[1]

Einige theoretische Erwägungen und Oberlegungen, die zur Konstruktion dieser Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen geführt haben:

Beratung kann als ein Gespräch aufgefaßt werden, das geplant und gesteuert wird. Wenn dies kein schlichtes Manipulieren sein soll (vgl. das Zitat von Watzlawick zu Beginn!), müssen so viele Implikationen wie möglich aufgedeckt werden.

Sowohl für die Forschung, als auch für die Ausbildung von Beratern ist es bedeutsam, Verfahren zu entwickeln, mit denen sich das komplexe Geschehen während eines Beratungsgesprächs erfassen läßt.

Zur systematischen Beobachtung der verschiedenen Komponenten von Beratung bedarf es eines zuverlässigen Instruments; entweder in Form von Schätzskalen oder in Form eines Beobachtungsinstruments, welches in operationalisierter Form die zu kategorisierenden oder zu messenden Verhaltensdimensionen näher bestimmen.

Bei der Anwendung von Schätzskalen hat der Beobachter das von ihm beobachtete Verhalten an einer bestimmten Stelle eines Kontinuums oder in einem in einer bestimmten Reihenfolge vorgegebenen Kategoriensystem zu verzeichnen.

Bei der Anwendung von Beobachtungssystemen hat der Beobachter die Aufgabe, das jeweilig gezeigte Verhalten einer vorgegebenen Kategorie zuzuordnen. Bei den meisten Systemen sind die Kategorien oder Kodieranweisungen operational definiert, um einerseits dem Beobachter die Entscheidung zu erleichtern, welcher Kategorie ein bestimmtes Verhalten zuzuordnen ist und andererseits,um eine vergleichbare Beobachterübereinstimmung zu erzielen. Die Verwendung von Beobachtungssystemen ist wegen ihrer größeren Objektivität den Schätzskalen vorzuziehen.

Bei der Erforschung des Beratungsgeschehens können zwei Arten von Beobachtungssystemen zur Anwendung kommen:

Die Zeichensysteme; bei dieser Form liegen dem Beobachter eine Reihe verschiedener, genau definierter Verhaltensweisen vor, die während einer Beobachtungssequenz auftreten können oder nicht.

Beim Kategoriensystem wird die Beobachtung auf bestimmte Dimensionen des beratenden Verhaltens beschränkt, wobei jede beobachtete Verhaltenseinheit in eine vorliegende Kategorie eingestuft wird. So kann nach einer abgeschlossenen Beobachtungseinheit die Anzahl der aufgetretenen Verhaltenseinheiten sowie die Anzahl innerhalb einer Kategorie sofort angegeben werden.

Die Anzahl der Items, die sich auf konkrete, spezifische Verhaltensweisen beziehen, sind bei Zeichensystemen höher als bei Kategoriensystemen und erfordern vom Beobachter ein geringeres Maß an schlußfolgerndem Denken. Hingegen erfordert die geringe Anzahl der Items beim Kategorien-

---

[1] *Der folgende Abschnitt entstammt früheren Ausführungen zum Thema Interaktionsanalyse und Verhaltenstraining und baut darauf auf. (Weisbach 1974; Schneider/Weisbach 1975)*

system ein höheres Abstraktionsniveau.

Im Rahmen der Ausbildung von Beratern eignen sich Beobachtungssysteme, die auf Vollständigkeit der Erfassung des beratenden Geschehens abzielen, nur äußerst bedingt, zumal davon auszugehen ist, daß das Verhalten so komplex ist, daß es durch die Beschränktheit unserer sinnlichen Wahrnehmungsfähigkeit ständig einer Komplexitätsreduktion bedarf.

Die Verwendung von Kategoriensystemen erleichtert dem angehenden Berater die Gesprächsanalyse, besonders dann, wenn er sich auf diejenigen Kategorien konzentriert, die er üben möchte. Dadurch läßt sich auch das leitende Interesse der jeweiligen Gesprächsbeobachtung und -analyse deutlich machen, zumal es eine Totalerfassung von Gesprächen nicht gibt, denn jede Beobachtung ist entweder interessengesteuert oder erfolgt blind.(BÖNISCH 1974, S.7)

Zum anderen läßt sich durch den Einsatz von Beobachtungssystemen die Fremdbeurteilung durch eine qualifizierte Selbstbeurteilung ablösen. (vgl. hierzu besonders ZIFREUND 1974.)

Für die Konstruktion der vorliegenden Interaktionsanalyse waren drei Faktoren bestimmend:

- Objektivität, Validität, Reliabilität, d.h. das Instrument muß in gewissem Maße Aussagen über Art und Ablauf beratender Gespräche ermöglichen.
- Flexibilität, d.h. das Instrument soll so konstruiert sein, daß es als Feedback eingesetzt werden kann (gedacht wird dabei vornehmlich an die Ausbildungssituation,aber auch an die Supervision), aber auch als Instrument für die Evaluation von Kursen zur Ausbildung in Gesprächsführung, als auch die Möglichkeit bietet, es mit anderen Verfahren zu koppeln, z.B. den Schätzskalen von TRUAX.
- Praktikabilität, d.h. das Instrument muß leicht zu erlernen und anzuwenden sein; außerdem muß eine übersichtliche Darstellung und leichte Interpretation gewährleistet sein.

Bei der Konstruktion der vorliegenden Interaktionsanalyse habe ich mich stark an die Arbeiten von Ned FLANDERS angelehnt, dessen System der Gruppe der affektiven Beobachtungssysteme zuzuordnen ist. Es handelt sich dabei um ein System, mit welchem das Klassifizierungsmaterial der verbalen Interaktion im Schulunterricht ausgewertet wird; es soll hauptsächlich ein Gesamtbild der Interaktion ergeben, welche der Lehrer zeigt.

FLANDERS geht davon aus, daß sich die verbalen Verhaltensweisen mit größerer Zuverlässigkeit als die nicht-verbalen Verhaltensweisen beobachten lassen. Wobei vorausgesetzt wird, daß das verbale Verhalten eines Lehrers eine adäquate Stichprobe seines Gesamtverhaltens darstellt. (HANKE1973, FLANDERS 1970)

So entstand ein Interaktionsanalysesystem mit 18 Kategorien zum Verbalverhalten, die sich gegenseitig ausschließen, zusammen aber jedoch die gesamte, während der Beratung auftretende verbale Interaktion erfassen.

Die Brauchbarkeit dieses Verfahrens liegt allein in der Systematisierung von Beratungsgesprächen und ist keine Verfahrensempfehlung für Beratungsabläufe schlechthin, genausowenig, wie mit diesem System zwischen guter und schlechter Beratung entschieden werden kann.

Dieses Beobachtungsinstrument will weder eine "Trickkiste" sein, noch vermittelt es Patentrezepte für angehende Berater. Es stellt in erster Linie eine Form dar, das eigene Verhalten zu überprüfen, eine Konfrontation des Beraters mit seinem tatsächlichen Verbalverhalten.

In Anlehnung an SIMON und BOYER, die den Einsatz von Beobachtungssystemen in der Lehrerausbildung begründen, läßt sich sagen:

- Beobachtungssysteme stellen einen Spiegel für den Berater dar;
- dieses Feedback ermöglicht dem Berater, aufgrund geeigneter Informationen, eine Modifikation seines Verhaltens;
- die Anwendung der Interaktionsanalyse bietet dem Berater die Möglichkeit, ein Feedback über Verhaltensweisen zu erlangen, die er zeigt, als auch über die, die er nicht zeigt;
- dem Berater bietet sich die Möglichkeit, neue Verhaltensweisen bzw. neue Interaktionsmuster zu erlernen, sogar zu trainieren;
- mit Hilfe der Interaktionsanalyse bietet sich dem Berater die Gelegenheit, sein Verhaltensrepertoire zu erweitern, wobei diese Methode dem lernenden Berater im allgemeinen nicht zur Verfügung steht. (nach BELLACK 1972,S.237.)

Die Gedanken von Walther ZIFREUND (1973,S.112) zum Lehrverhaltenstraining lassen sich auch auf die Ausbildungssituation von Beratern übertragen; er sagt: "Die Verlaufsdarstellung der Interaktionsanalyse kann vom Lehrer soweit 'internalisiert' werden, daß jeder eigene oder fremde Unterricht gleichzeitig 'innerlich' von dem Bewußtsein begleitet wird, welche Sorte unterrichtlicher Ereignisse und welche Abfolgen (patterns) dieser Ereignisse gerade realisiert werden."

In diesem Sinne läßt sich dann sagen, daß die Kenntnis der einzelnen Kategorien bzw. ihre Beherrschung als Beobachtungsinstrument eine Verhaltensänderung bewirken kann; d.h. (,so wie ZIFREUND oben ausführte,) es findet eine Internalisierung der Kategorien statt, die das eigene Verhalten zu steuern vermag.

Diese Gedanken dürfen aber nicht verabsolutiert werden. Selbst wenn die Fremdeinschätzung des Beraters durch Selbsteinschätzung ersetzt wird, so besteht weiterhin das Problem, daß die Formulierung von Beobachtungskategorien keine Gewähr für Beobachtungsgenauigkeit und Beobachtungssensibilität bietet.

Ursula ZIFREUND weist in diesem Zusammenhang auf die Gefahr hin, daß die betonte Beschäftigung mit Interaktionsanalysekategorien und Skill-Komponenten als Beobachtungs-Desensibilisierung wirken kann. So entsteht zugunsten eines bestimmten Beobachtungsrasters eine Vereinseitigung des Beobachtens, was unter Umständen den Aufbau von Beobachtungsfähigkeit verhindern kann. (vgl. ZIFREUND 1974, S.16.)

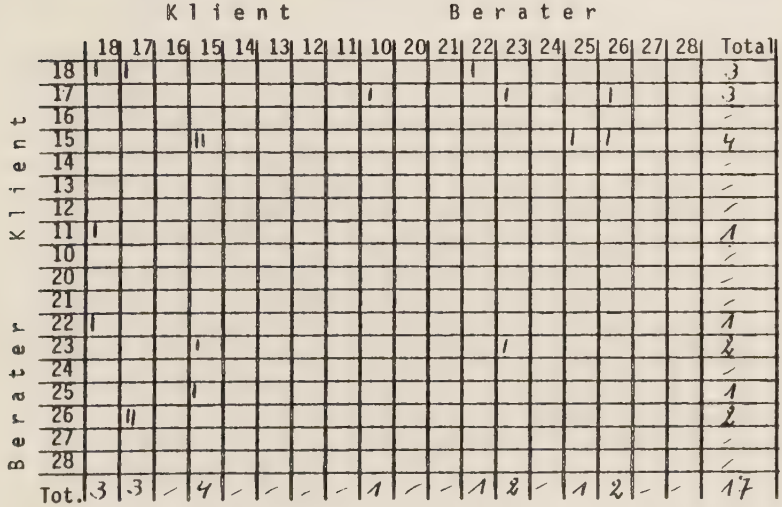
BERECHNUNG DER BEOBACHTUNGSDATEN IN DER MATRIX

Die Gesprächsverläufe können in einer fortlaufenden Zahlenreihe kodiert werden und in einer Matrix von 18 Reihen und 18 Spalten dargestellt werden. Jede Reihe und jede Spalte der Matrix bezieht sich auf die 18 Kategorien der Gesprächsanalyse. Die 324 Matrixfelder geben die Häufigkeiten von einzelnen Verhaltensweisen und die Abfolgen dieser Verhaltensweisen wieder, wenn die Kodierungen paarweise in der Matrix untergebracht werden.

Paarweises unterbringen bedeutet: Für die erste Kodierung (zweistellige Zahl) wird die entsprechende Reihe aufgesucht, für die zweite, darauf folgende Kodierung,wird die entsprechende Spalte aufgesucht. Dort, wo sich Reihe und Spalte kreuzen, wird eine Eintragung (z.B. ein Strich) vorgenommen. Das nächste Paar besteht aus der zweiten Kodierung des ersten Paares und der nächstfolgenden Kodierung.
Auf diese Weise kann erfaßt werden, welche Kategorie auf eine andere Kategorie folgte, bzw. welches Verhalten hat welches andere Verhalten nach sich gezogen.

Beispiel für einen Gesprächsausschnitt:

Kategorienabfolge: 11-18-18-22-18-17-23-23-15-15-15-25-15-26-17-26-17-10



Da die Kategorienabfolge paarweise vorgenommen wird, enthält die ausgefüllte Matrix stets eine Kategorie weniger als die Zahlenfolge, die erste Kodierung wird ja nicht eigenständig aufgeführt. Die erste Kodierung erfolgt sozusagen aus dem luftleeren Raum. Um zu einer größeren Einheitlichkeit zu gelangen und um die Fehlerquote so gering wie möglich zu halten, wird jeder Matrixeintrag mit einer 11 begonnen, sofern der Klient zu sprechen anfing (andernfalls 21) und am Ende wird mit einer 10 (bzw. 20) aufgehört.

INTERPRETATION

Eine ausgefüllte Matrix kann nach verschiedenen Gesichtspunkten ausgewertet werden. So lassen sich Aussagen machen zu den

- Spalten
- Reihen
- Feldern
- und zu Kombinationen von Spalten und Feldern

Spalten: Die Summe einer einzelnen Spalte gibt an, wie oft die betreffende Verhaltensweise während eines Gesprächs vorgekommen ist.

Reihen: Die Summe einer einzelnen Reihe gibt an, wie oft auf eine bestimmte Verhaltensweise reagiert wurde.

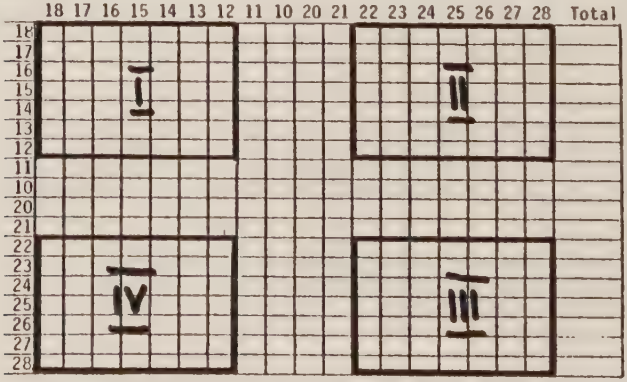
Felder: Die Häufungen in den einzelnen Feldern geben an, wie oft auf eine Verhaltensweise mit einer bestimmten anderen Verhaltensweise reagiert wurde.

Beispiel: Die Häufungen in Feld 17-26 (=Reihe 17 und Spalte 26) geben an, wie oft der Berater auf eine Klientenmeinung mit einer eigenen Meinung reagiert hat.

oder: Die Häufungen in Feld 25-16 (=Reihe 25 und Spalte 16) geben an, wie oft der Klient auf eine Beraterfrage mit einer Äußerung über Andere/Äußeres reagiert hat.

So läßt sich jedes der 324 Matrixfelder untersuchen. Für die Gesprächsanalyse ist aber (zum Glück!) nicht jedes Feld gleichermaßen interessant.

Im Rahmen der Datenauswertung zur Gesprächsanalyse, die zweckmäßigerweise mittels elektronischer Datenverarbeitung erfolgt, sind folgende Relationen und Häufungen von Interesse:



Bei der hier widergegebenen Matrix sind vier Felder hervorgehoben.

Feld I enthält alle verbalen Klientenäußerungen, die direkt auf eine vorangegangene Klientenäußerung folgen.

Hier läßt sich feststellen, mit welchen verbalen Verhaltensweisen der Klient auf sich selbst reagiert, wo das Schwergewicht seiner Mitteilungen lag.

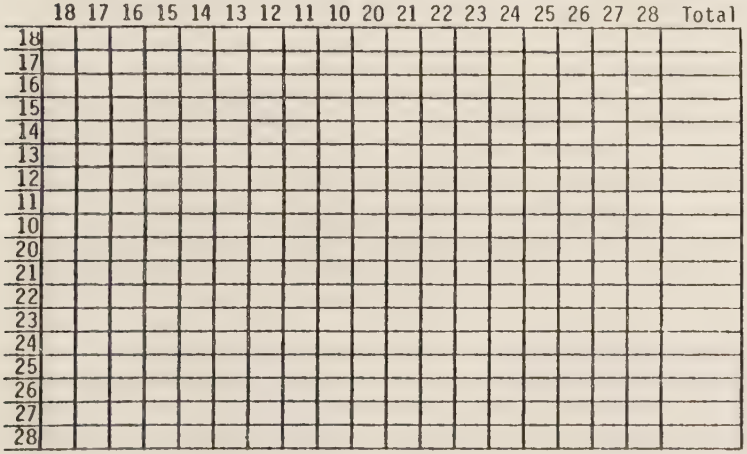
Feld II enthält alle verbalen Verhaltensweisen des Beraters, mit denen er direkt auf eine vorangegangene Klientenäußerung reagiert.

Feld III enthält ebenfalls die verbalen Berateräußerungen, hier wird aber erfaßt, welche Beraterkategorien aufeinander folgen. Also nicht die Reaktion auf eine Klientenäußerung, wie in Feld II, sondern die Reaktion (oder Fortsetzung) auf eine Berateräußerung.

Feld IV enthält alle Klientenäußerungen, die auf eine vorangegangene Berateräußerung direkt folgen. Hier wird ersichtlich, womit der Klient auf bestimmte Beraterverhaltensweisen eingeht.

Neben dieser sehr groben Betrachtung der Matrix gibt es noch eine ganze Reihe von Berechnungen zu bestimmten Häufungen und Relationen. Diese Berechnungen erfolgen zweckmäßigerweise mittels elektronischer Datenverarbeitung.
Im folgenden sind 19 Verhältnisberechnungen aufgeführt.

1. Beratersprechanteil (BSA) gibt an, wieviel Gesprächszeit auf den Berater entfallen ist.
2. Klientensprechanteil(KSA) gibt an, wieviel Gesprächszeit auf den Klienten entfallen ist.
3. Gesprächspause (GP) gibt an, wieviel der Gesprächszeit auf echte Pausen (also ohne Zögern/Stottern) entfallen ist.



4. Beraterzögern (BP) gibt an,wieviel "Pausen", also nicht gesprochene Zeit,auf die Beratersprechzeit entfällt.
5. Klientenzögern (KP) gibt an, wieviel "Pausen", also nicht gesprochene Zeit,auf die Klientensprechzeit entfällt.
6. Schweigen/Zögern (S) gibt an, wieviel Zögern/Stottern und Pausen insgesamt im Gespräch vorhanden waren.

Die folgenden vier Verhältnisberechnungen geben an, wie groß der Anteil bestimmter Verhaltensweisen an der Beratersprechzeit ist.

7. Nonverbale Reaktion (NVR) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.22 an der Beratersprechzeit ist.
8. Nondirektive Reaktion (NDR) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 23 und 24 an der Beratersprechzeit ist.
9. Direktive Reaktion (DR) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 25 und 26 an der Beratersprechzeit ist.
10. Beraterzentrierung (BZ) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 27 und 28 an der Beratersprechzeit ist.

Die folgenden neun Verhältnisberechnungen geben an, wie groß der Anteil bestimmter Verhaltensweisen des Klienten an der Klientensprechzeit ist.

11. Klientengefühle (KG) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.13 an der Klientensprechzeit ist.
12. KlientenWünsche (KW) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.14 an der Klientensprechzeit ist.
13. Klientenerleben (KV) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.15 (Vorgänge) an der Klientensprechzeit ist.
14. Klient Äußeres (KA) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.16 (Andere) an der Klientensprechzeit ist.
15. Klientenmeinung (KM) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.17 an der Klientensprechzeit ist.
16. Klient-Berater (KB) gibt an, wie groß der Anteil der Kat.18 an der Klientensprechzeit ist.
17. Klient Wünsche/Gefühle (KGW) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 13 und 14 an der Klientensprechzeit ist.
18. Sachorientiert (KVA) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 15 und 16 (Vorgänge und Andere) an der Klientensprechzeit ist.
19. Beraterorientiert (KMB) gibt an, wie groß der Anteil der beiden Kategorien 17 und 18 (Meinung und Berater) an der Klientensprechzeit ist.

Neben diesen Relationen lassen sich noch eine Vielzahl weiterer Verhältnisberechnungen vornehmen. An Hand der ausgefüllte Matrix lassen sich eine Reihe weitere Fragestellungen entwickeln und beantworten.

So gibt die Diagonale (=die Felder,bei deren die Kategorien auf sich selbst folgen) Auskunft über einen schnellen bzw. langsamen Kategorienwechsel. Große Häufungen in diesen Feldern geben an, daß die Interaktion sehr langsam gewechselt hat. Hier läßt sich weiterhin untersuchen, ob diese Häufungen sich auf die ganze Diagonale beziehen oder nur auf Feld I oder Feld III, ob also nur der Klient oder der Berater einen schnellen bzw. langsamen Kategorienwechsel hatten bzw. beide.

Ein geringer Anteil in diesen Feldern,im Vergleich zu den übrigen Feldern, gibt an, daß das Gespräch einen starken Kategorienwechsel aufwies.

BERECHNUNG DER RELATIONEN

Die folgenden Verhältnisberechnungen werden aus der Matrix vorgenommen, dabei werden die Summen bestimmter Spalten durch die Summen bestimmter anderer Spalten geteilt, der Quotient aus beiden ergibt die jeweilige gewünschte Relation.

1. Beratersprechanteil

$$BSA = \frac{21,22,23,24,25,26,27,28}{18,17,16,15,14,13,12,11,10,20,21,22,23,24,25,26,27,28}$$

2. Klientensprechanteil

$$KSA = \frac{11,12,13,14,15,16,17,18}{18,17,16,15,14,13,12,11,10,20,21,22,23,24,25,26,27,28}$$

3. Gesprächspause

$$GP = \frac{10,20}{18,17,16,15,14,13,12,11,10,20,21,22,23,24,25,26,27,28}$$

4. Beraterzögern

$$BP = \frac{21}{21,22,23,24,25,26,27,28}$$

5. Klientenzögern

$$KP = \frac{11}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

6. Schweigen/Zögern

$$S = \frac{10,11,20,21}{18,17,16,15,14,13,12,11,10,20,21,22,23,24,25,26,27,28}$$

7. Nonverbale Reaktion

$$NVR = \frac{22}{22,23,24,25,26,27,28}$$

8. Non-direktive Reaktion

$$NDR = \frac{23,24}{21,22,23,24,25,26,27,28}$$

9. Direktive Reaktion

$$DR = \frac{25,26}{21,22,23,24,25,26,27,28}$$

10. Beraterzentrierung

$$BZ = \frac{27,28}{21,22,23,24,25,26,27,28}$$

11. Klientengefühle

$$KG = \frac{13}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

12. Klientenwünsche

$$KW = \frac{14}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

13. Klientenerleben, Vorgänge

$$KV = \frac{15}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

14. Klient Äußeres/Andere

$$KA = \frac{16}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

15. Klientenmeinung

$$KM = \frac{17}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

16. Klient-Beraterorientiert

$$KB = \frac{18}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

17. Klientenorientiert, Gefühle und Wünsche

$$KGW = \frac{13,14}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

18. Sachorientiert, Vorgänge und Andere

$$KVA = \frac{15,16}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

19. Beraterorientiert, Meinung und Beraterfragen

$$KMB = \frac{17,18}{11,12,13,14,15,16,17,18}$$

BERECHNUNG DER BEOBACHTEROBEREINSTIMMUNG MITTELS SCOTT-KOEFFIZIENT.[1)]

An dem hier aufgeführten Beispiel soll deutlich werden, wie die Beobachterübereinstimmung ermittelt wird.

Kategorie	Beobachter A	Beobachter B	%A	%B	%Diff.	$\frac{(\text{Mittelw.})^2}{100}$
18	5	5	0.79	0.79	0.00	0.00
17	55	66	8.71	10.50	1.79	0.92
16	6	6	0.95	0.95	0.00	0.00
15	114	106	18.06	16.87	1.19	3.05
14	23	20	3.64	3.18	0.46	0.00
13	55	54	8.71	8.59	0.12	0.74
12	46	44	7.29	7.00	0.29	0.51
11	34	33	5.38	5.25	0.13	0.28
10	10	9	1.58	1.43	0.15	0.02
20	38	43	6.02	6.84	0.82	0.41
21	44	46	6.97	7.32	0.35	0.51
22	80	85	12.67	13.53	0.86	1.71
23	65	59	10.30	9.39	0.91	0.96
24	13	11	2.06	1.75	0.31	0.03
25	2	1	0.31	0.15	0.16	0.00
26	13	16	2.06	2.54	0.48	0.05
27	28	24	4.43	3.82	0.61	0.17
28	-	-	-	-	-	-
Summe	631	628	99.14	99.90	8.57	9.36

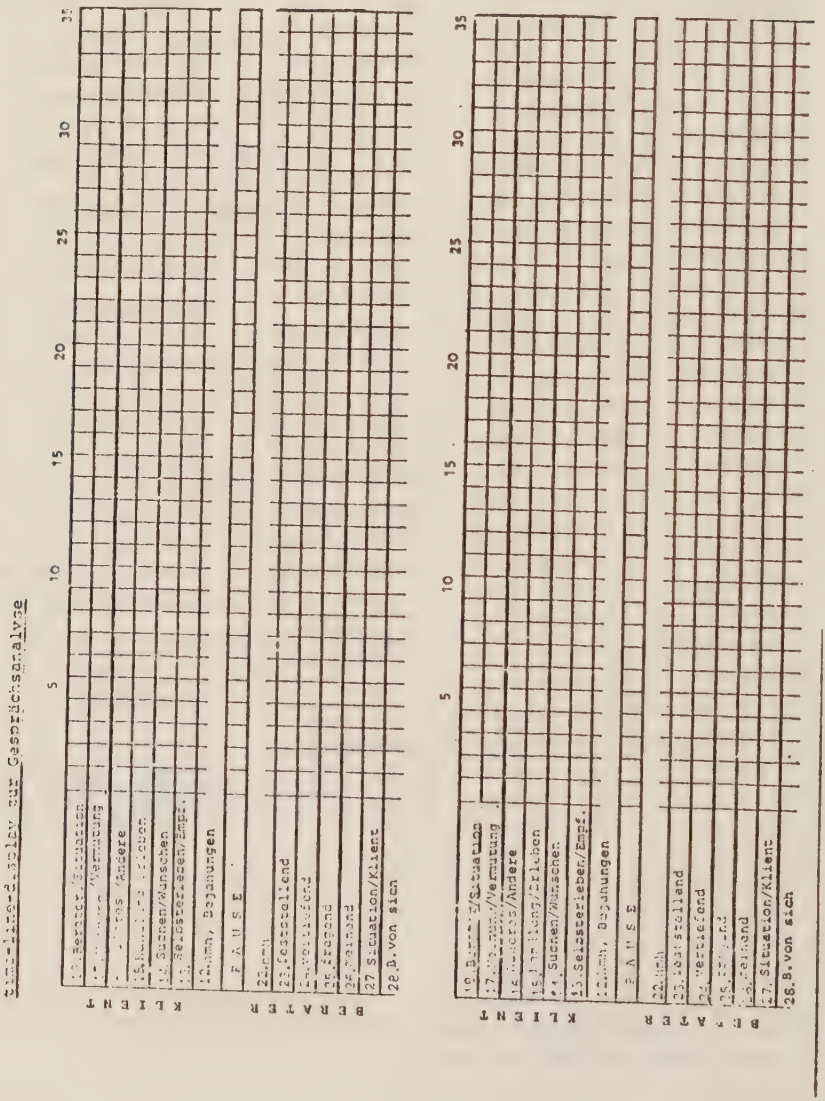
$$= \frac{P_o - P_e}{100 - P_e} = \frac{(100 - 8.57) - 9.36}{100 - 9.36} = \frac{82.07}{90.64} = 0.90$$

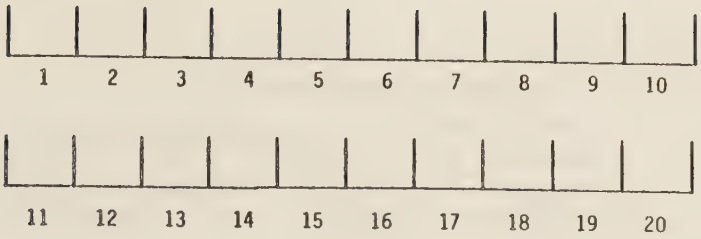
---

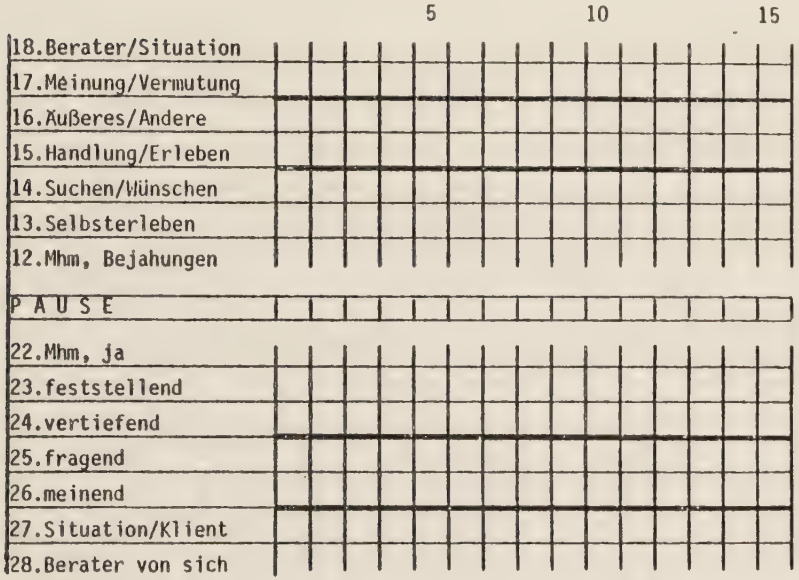
1) *vgl. Ned A.FLANDERS, The Problem of Observer Training and Reliability. In: J.B.Hough, E.J.Amidon (eds.): Interaction Analysis: Theory, Research and Application. Reading (Mass.), 1967; S.158 ff.*

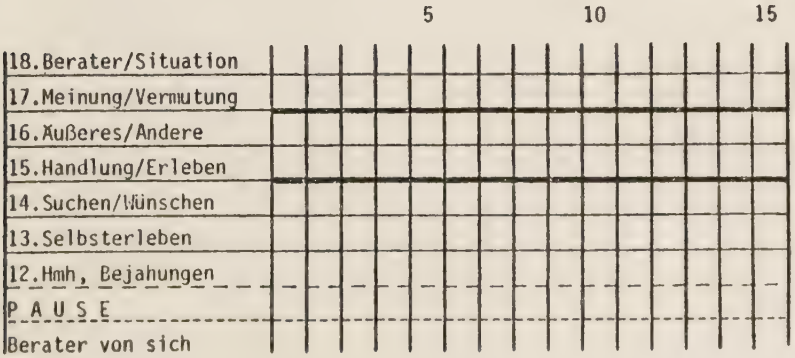
VORDRUCK FÜR DIE ZEITLICH-LINEARE-VERLAUFSDARSTELLUNG

(2 x 35 Kodierungen reichen für ca. $3^1/_2$ Gesprächsminuten.)




1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20


5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Mhm, Bejahungen
P A U S E
22.Mhm, ja
23.feststellend
24.vertiefend
25.fragend
26.meinend
27.Situation/Klient
28.Berater von sich


5
10
15
18.Berater/Situation
17.Meinung/Vermutung
16.Äußeres/Andere
15.Handlung/Erleben
14.Suchen/Wünschen
13.Selbsterleben
12.Hmh, Bejahungen
P A U S E
Berater von sich

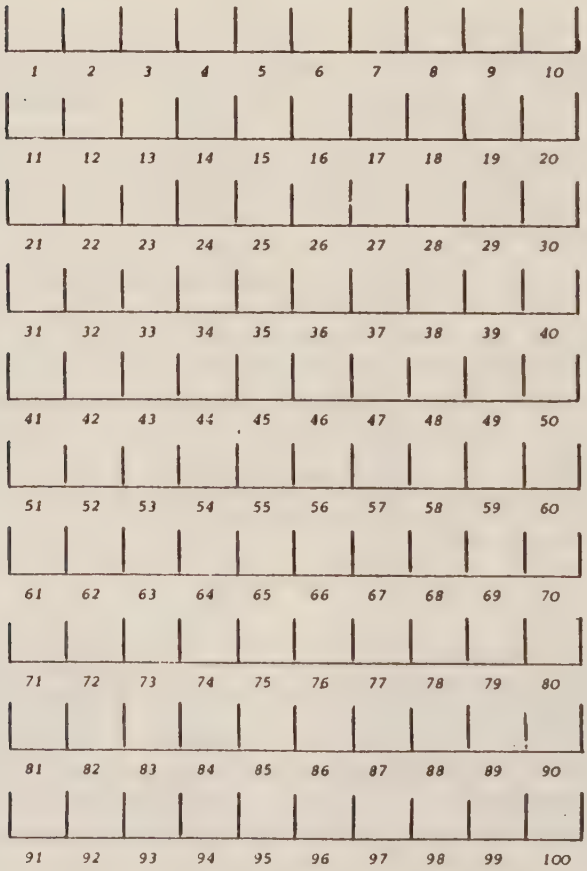
Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

(Weite Fassung)

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch

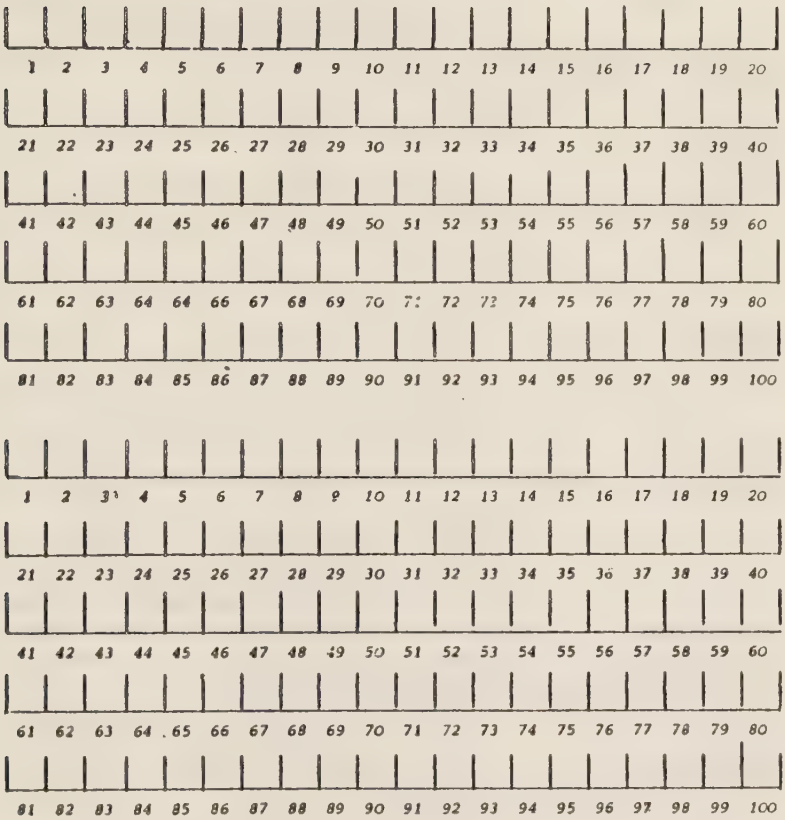


Kodierbogen zur Gesprächsanalyse

Berater:_____ Klient:_____

Datum:_____ Problem:_____

Erstversuch/Zweitversuch



LITERATUR

Adler,A.:	Praxis und Theorie der Individualpsychologie, München 1924.
Alexander,F.:	Psychoanalysis and Psychotherapy, New York 1957.
Argyle,M.:	Bodily Communication, London 1975.
Augustinus,A.:	De magistro liber unus, Deutsche Ausgabe nach Perl, Der Lehrer; Paderborn 1974.
Bahrenberg, R.:	Beratungsmodelle und Beratungsmethodik, unveröffentlichtes Manuskript, Fachhochschule der Bundesanstalt für Arbeit, Mannheim 1979.
Balint,M.; Ornstein,E.; Balint,E.:	Fokaltherapie, Frankfurt 1973.
Bastine,R.; Brengelmann,C.:	Fragebogen zur direktiven Einstellung, Göttingen 1971.
Beck,D.:	Die Kurzpsychotherapie, Stuttgart 1974.
Bellack,A.:	Methoden der Beobachtung des Unterrichtsverhaltens, in: Wulf,C.(Hrsg.): Evaluation, München 1972.
Bellack,L.; Small,L.:	Kurzpsychotherapie und Notfallpsychotherapie, Frankfurt 1972.
Berne,E.:	Spiele der Erwachsenen, Reinbeck 1970.
Bönisch,M.:	Unterrichtsanalyse, in: Zeitschrift für Unterrichtsforschung, 1974, Heft 2.
Bordin,E.S.:	Psychological Counseling, New York 1968.
Buber,M.:	Reden über Erziehung, Heidelberg 1964.
ders.:	Das Dialogische Prinzip, Heidelberg 1973.
Carkhuff,R.R.:	Helping and Human Relations, New York 1969.
Cohn,R.:	Zur Grundlage des themenzentrierten interaktionellen Systems, in: Gruppendynamik-Forschung-Praxis, 1974, Heft 3.
dies.:	Von der Psychoanalyse zur themenzentrierten Interaktion, Stuttgart 1976.
Crites,J.O.:	Career Counseling - A Review of Major Approaches, in: The Counseling Psychology 1974, Heft 4.
Dreikurs,R.:	Psychodynamics, Psychotherapy and Counseling, Chicago 1967.
Ellis,A.:	Rational-Emotive Therapy, in: Corsini,R.: Current Psychotherapies, Itaska,Ill. 1973.
English,F.:	Transaktionale Analyse und Skriptanalyse, Hamburg 1976.
Erikson,E.H.:	Kindheit und Gesellschaft, Stuttgart 1965.

Eysenck,H.-J.; Rachman,S.:	Neurosen - Ursachen und Heilmethoden, Berlin 1967.
Festinger,L.:	A Theory of Cognitive Dissonance, Evanston 1957.
Flanders,N.A.:	Analyzing Teaching Behavior, Reading,Mass.1970.
Frankl,V.:	Der Wille zum Sinn, Bern 1972.
Freud,S.:	Abriß der Psychoanalyse, Frankfurt 1953.
Gelatt,A.B.:	Decision Making: A Conceptual Frame of Reference for Counseling, in: Journal of Counseling and Psychotherapy, 1962, Heft 9.
Gendlin,E.:	Experiencing and the Creation of Meaning. Free Press of Glencoe 1962.
Glasser,W.:	Reality Therapy, New York 1965; deutsch: Realitätstherapie, Weinheim 1973.
Gordon,T.:	Familienkonferenz, Hamburg 1972.
Hanke,B.; Mandl,H.; Prell,S.:	Soziale Interaktion im Unterricht, München 1973.
Harris,T.A.:	Ich bin o.k. - Du bist o.k., Reinbeck 1975.
Hartmann,H.:	Ichpsychologie und Anpassungsprobleme, Stuttgart 1960.
Hough,J.B.; Amidon,E.J.:	Interaction Analysis, Reading,Mass. 1967.
Innerhofer,P.:	Interaktionsanalyse, unveröffentliches Manuskript, Max-Planck-Institut für Psychiatrie,München 1978.
Ivey,A.; Normington,C.; Miller,C.D.; Weston,H.; Haase,M.u.R.:	Microcounseling and Attending Behavior, in: Journal of Counseling Psychology, 1968, Heft 5.
Ivey,S.; Allen,D.W.:	Microcounseling in der Lehrerbildung, in: Zifreund (Hrsg.):Training des Lehrverhaltens,Weinheim 1976.
Janis,I.L.;Mann.L.:	Decision Making, New York 1977.
Janov,A.:	Der Urschrei, ein neuer Weg der Psychotherapie, Frankfurt 1973.
Klinzing,H.G.:	Fertigkeiten der Kommunikation im Gespräch und Unterricht. Das Eingehen auf Gedanken von Gesprächspartnern und Schülern, unveröffentlichtes Manuskript,1.Testfassung,Universität TÜbingen 1974.
ders.:	Die Integration von Skilltraining und Interaktionsanalyse in Kursen zum Training des Lehrverhaltens am Zentrum für Neue Lernverfahren der Universität TÜbingen, in: Zifreund,W.(Hrsg.): Training des Lehrverhaltens und Interaktionsanalyse, Weinheim 1976.
Krumboltz,J.D.; Thoresen:	Counseling Methods, New York 1976.

Lindblom,C.E.:	The Science o "Muddling Through", in: Gore,W.J.: The Making of Decisions, London 1964.
Litt,T.:	Führen oder Wachsenlassen, Stuttgart 1961.
Mahoney,M.J.:	Kognitive Verhaltenstherapie, München 1977.
Malan,D.H.:	Psychoanalytische Kurztherapie,Bern 1963.
Mandel,A.;Mandel,K.H.; Stadter,E.; Zimmer,D.:	Einübung in Partnerschaft durch Kommunikations- und Verhaltenstherapie, München 1971.
Meichenbaum,D.:	Cognitive Behavior Modification, Morristown,New Jersey 1974.
Miller,N.E.; Dollard,J.:	Personality and Psychotherapy, New York 1950.
Minsel,W.-R.:	Praxis der Gesprächspsychotherapie, Graz 1974.
Moreno,J.L.:	Gruppenpsychotherapie und Psychodrama, Stuttgart 1959.
Nohl,H.:	Die pädagogische Bewegung in Deutschland, Frankfurt 1961.
Parsons,F.:	Choosing a Vocation,Boston 1909.
Patterson,C.H.:	Theories of Counseling and Psychotherapy, New York 1973.
Pawlow,I.P.:	Sämtliche Werke, Berlin 1953.
Pepinski und Pepinski:	Counseling Theory and Practice, New York 1954.
Perls,F.:	Gestalttherapie in Aktion, Stuttgart 1974.
Petzold,H.:	Gestalttherapie und Psychodrama, Kassel 1965.
Rogers,C.:	Klientzentrierte Therapie, München 1972.
ders.:	Die nicht-direktive Beratung, München 1972.
ders.:	Die klientzentrierte Gesprächstherapie, München 1973.
ders.:	Entwicklung der Persönlichkeit, Stuttgart 1973.
ders.:	Lernen in Freiheit, München 1974.
ders.:	Therapeut und Klient, München 1977.
Schneider,S.; Weisbach,C.-R.:	Begleituntersuchung zu einem Microteaching-Kurs, Skill Training Kategorie 3 (FIAC), unveröffentl. Diplomarbeit, Universität Tübingen 1975.
Simon,H.A.:	A Behavioral Model of Rational Choice, in: Gore,W.J.: The Making of Decisions,London 1964.
Skinner,B.F.:	The Behavior of Organism, New York 1938.
ders.:	Futurum zwei - Die Vision einer aggressionsfreien Gesellschaft, Reinbeck 1972.
Spranger,E.:	Der geborene Erzieher, Heidelberg 1958.
Steffire und Grant:	Theories of Counseling, New York 1972

Super,D.E.: Psychology of Careers,New York 1957.

Tausch,R.: Das psychotherapeutische Gespräch, Göttingen 1960.

ders.; Tausch,A.-M.: Gesprächspsychotherapie, 7.völlig neugestaltete Auflage, Göttingen,1979.

Thorne,F.: Principles of Personality Counseling, an Eclectic Viewpoint, in: Journal of Clinical Psychology, 1950.

Watzlawick,P.;Beavin,J.; Jackson,D.D.: Menschliche Kommunikation, Bern 1969.

Watzlawick,P.;Weakland: Lösungen, Bern 1975.

Weber,W.: Wege zum helfenden Gespräch, Stuttgart 1975.

Weisbach,C.R.: Ein neues Fortbildungsverfahren - Zur Einübung des Arzt-Patient-Verhaltens, Schleswig-Holsteinisches Ärzteblatt 10/1974.

Williamson,E.G.: Trait-Factor-Theory and Individual Differences, in: Stefflre u.Grant: Theories of Counseling, New York 1972.

Wolpe,J.: The Practice of Behavior Therapy, New York 1969.

Zifreund,U.: Improvisationsübungen im Rahmen des Microteaching als Beispiel für kompensatorische Lernorganisation, in: Programmiertes Lernen, Unterrichtstechnologie und Unterrichtsforschung, 9.Jg.1972.

dies.: Übungen der Interaktionellen-Improvisations-Methode als Element von Microteaching-Intensivkursen, in: Zifreund,W.(Hrsg.): Training des Lehrverhaltens und Interaktionsanalyse, Weinheim 1976.

Zifreund,W.: Möglichkeiten selbständiger Gruppenaktivitäten im Rahmen eines unterrichtlichen Verhaltenstrainings mit Fernsehaufzeichnungen, in: Meyer,E.(Hrsg.): Gruppenaktivität durch Medien, Heidelberg 1973.

ders.: Zur Problematik fachdidaktischer Studiengänge in der Ausbildung von Lehrern (unter besonderer Berücksichtigung der Kombination von Interaktionsanalyse und Microteaching), in: Timmermann,J.(Hrsg.), Fachdidaktik in Forschung und Lehre, Hannover 1974.

ders.: Vorwort zur Zeitschrift 'Unterrichtswissenschaft' mit dem Thema: Unterrichtsbeobachtung, in: Unterrichtswissenschaft, Jg.1974, Heft 2.

NACHWORT

Nachdem Sie jetzt das gesamte Trainingsmaterial durchgearbeitet haben, möchte ich mit einer Erkenntnis von Timothy LEARY die Arbeit abschließen und dieses System insgesamt relativieren.
LEARY war auf das Problem gestoßen, daß weder eine einheitliche Systematik von Beobachtungskategorien, noch eine allgemeingültige Terminologie existierte. Als einen wichtigen Grund für seine Enttäuschung in der beruflichen Arbeit als Berater/Therapeut führt LEARY das Scheitern bei der Suche nach einer eindeutigen Terminologie und nach verbindlichen Regeln zur Beobachtung menschlichen Verhaltens an.
Auf einem 1960 gehaltenen Vortrag sagte er:
"Ich möchte Sie gern in den historischen Hintergrund meiner Immobilisierung als psychologischer Wissenschaftler einführen. Wenn ich zurückschaue,kann ich drei Stadien meiner eigenen Unwissenheit erkennen. Das erste, das bei weitem das glücklichste war, könnte man als Stadium unschuldiger Ignoranz bezeichnen. Ich war von der Vorstellung beherrscht, daß es einige Geheimnisse der menschlichen Natur gebe, einige Gesetze und Regelmäßigkeiten, einige Kausal-Beziehungen, und daß ich durch Studium , Erfahrungen und Lektüre eines Tages an diesen Geheimnissen teilhaben und befähigt sein könnte, meine Kenntnisse von diesen Gesetzmäßigkeiten des menschlichen Verhaltens zum Nutzen anderer Menschen anzuwenden.
Im zweiten Stadium, das man die Periode der illusionären Nicht-Ignoranz nennen könnte, kam es zu der verwirrenden Entdeckung, daß ich zwar einerseits wohl wußte, daß ich das Geheimnis nicht kannte, andererseits aber plötzlich feststellte, wie die Menschen von mir glaubten, ich kenne das Geheimnis oder sei ihm dichter auf den Fersen als sie...
Keine meiner Forschungen brachte etwas Brauchbares hervor, trotz aller Anstrengungen konnte ich keinerlei Geheimnisse entschleiern, und doch mochte ich mir noch immer einreden: 'Wir hatten nicht genügend Fälle' oder: 'Wir müssen die Methodik vervollkomnen.' Und es gab noch viele andere Erklärungen, die Sie sicher kennen. Man kann den Augenblick schmerzlicher Erkenntnis hinausschieben, aber allmählich kommt die unselige Wahrheit doch ans Licht: viele Menschen hören einem zwar immer noch aufmerksam zu - schließlich hat man Patienten und Studenten und geht in Elternversammlungen, und alle erwarten von einem des Rätsels Lösung -, man selbst aber kann sich immer schwächer gegen den nagenden Verdacht wehren, daß man vielleicht, vielleicht überhaupt keine Ahnung hat, wovon man eigentlich redet."
(LEARY, T;zitiert nach HARRIS, 1972, S.28-29)

Mit diesem Zitat soll nun nicht die ganze bisher geleistete Arbeit verworfen werden; es geht darum, einen gesunden Zweifel zu wecken, der in der Lage ist, zwischen Glauben, Wissen und Vermuten zu unterscheiden. Aurelius AUGUSTINUS sagt genau dazu: "Was ich also verstehe, das glaube ich auch. Aber nicht alles, was ich glaube, verstehe ich auch. Alles aber, was ich verstehe, weiß ich, hingegen weiß ich nicht alles, was ich glaube. Hieraus folgt nicht, daß ich nicht wüßte, wie nötig es ist, auch vieles zu glauben, was man nicht weiß." (AUGUSTINUS, 1974, S.85.)

UNTERSUCHUNGSBERICHT

ZUM TRAININGSMATERIAL "GESPRÄCHSANALYSE"

Der vorliegende Untersuchungsbericht stellt die Validierung des von mir entwickelten Trainingsmaterials zur Gesprächsanalyse dar. Außerdem konnten bestimmte Annahmen über die Auswirkungen des Erlernens von Beobachtungsfertigkeiten auf das eigene Beraterverhalten bestätigt werden. Zusätzlich enthält der Bericht die Ergebnisse einer Korrellation von Beobachterübereinstimmung und nichtdirektivem Beraterverhalten.

Inhalt des Untersuchungsberichts

Ziel der Untersuchung 251

Durchführung der Untersuchung, Datenerhebung 252

Stichprobe 252

Versuchsaufbau 253

Beschreibung der unabhängigen Variablen 253

Beschreibung der abhängigen Variablen 256

Erfasste Verhaltensmerkmale 257

Hypothesen 258

Auswertung und Ergebnisse 260

Statistische Verfahren 260

Ergebnisse 261

Diskussion der Ergebnisse 268

Perspektiven 269

Anhang des Untersuchungsberichts 270

Tabelle 1-3 Gruppenvergleiche 271

Tabelle 4-6 Vortest-Nachtest Vergleiche 274

Tabelle 7-8 Darstellung des Klientenverhaltens 277

Tabelle 9-12 Hypothese H15 B 279

Tabelle 13-16 Hypothese H15 C 283

Fragebogen über die Teilnehmerzusammensetzung 287

Erfahrungsbogen für den Ratsuchenden 288

Wie schätze ich den Berater ein? 289

Erfahrungsbogen für den Berater 290

Zur Themenauswahl 291

Ziel der Untersuchung

Die von mir konstruierte "Gesprächsanalyse" wurde nach zwei Testdurchgängen in ausführlicher Form dargestellt. In einem schriftlichen Trainingsmaterial erhält der Leser eine Einführung in die Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen, Erläuterungen zur Beratungstheorie sowie eine ausführliche Darstellung des Systems und seiner Kategorien. Den zweiten Teil bildet ein umfassendes Übungsmaterial in schriftlicher und auditiver (Tonbandaufzeichnungen) Form. In einem abschließenden dritten Teil sind Hinweise zur Konstruktion der Interaktionsanalyse enthalten sowie Möglichkeiten der Berechnung von Beobachtungsdaten.

Ein Ziel dieser Untersuchung ist, nachzuweisen, daß das Trainingsmaterial so konzipiert wurde, daß der Benutzer im Selbststudium mit einem Zeitaufwand von max. 15 Stunden zu einer Beobachterübereinstimmung von mehr als 70% gelangt. Gemessen werden soll dabei die Übereinstimmung mit einer Standardkodierung. Dabei soll das Trainingsmaterial an zwei unabhängigen Kursen validiert werden.

Weiterhin soll nachgewiesen werden, daß das Erlernen der "Gesprächsanalyse" (in Verbindung mit Gruppenarbeit und zwei Trainingsversuchen zu Beratungsgesprächen) ein verändertes Verhalten in Beratersituationen bewirkt. Geprüft werden sollen hierbei die Auswirkungen des Erlernens von bestimmten Beobachtungsfertigkeiten auf das Beraterverhalten. Dabei wird angenommen, daß diese Lernform die Teilnehmer befähigt, ein Beratungsgespräch zu führen, das den Kriterien einer nichtdirektiven Gesprächsführung entspricht.

Zusätzlich besteht die Vermutung, daß die Beobachterübereinstimmung mit dem zu erstrebenden Beraterverhalten positiv korrelliert.

Durchführung der Untersuchung, Datenerhebung

Stichprobe

Im Wintersemester 1978/1979 wurde an der Universität Tübingen, Institut für Erziehungswissenschaft II, Zentrum für Neue Lernverfahren folgende Lehrveranstaltung angekündigt: "Kommunikationstraining zur Gesprächsführung".[1)] Auf der Vorbesprechung (vier Wochen vor Kursbeginn) verteilten sich die Teilnehmer auf zwei gleichgroße Kursgruppen, die im weiteren als Versuchsgruppe und als Kontrollgruppe bezeichnet werden.
Schwund bedingte die Durchführung der Untersuchung mit:
n = 24 für die Versuchsgruppe und
n = 19 für die Kontrollgruppe.[2)]

Die Auswertung eines nach Kursbeginn verteilten Fragebogens ergab , daß die Verteilung der Teilnehmer auf die beiden Gruppen zu keinen größeren Unterschieden geführt hat (vgl. Tabelle im Anhang, S. 287).

---

1) *vgl. Ankündigung im Kommentar zum Lehrangebot Wintersemester 1978/79 (Hrsg. vom Dekanat des Fachbereichs Sozial- und Verhaltenswissenschaften, Pädagogik der Universität Tübingen). Der Kurs war nicht teilnehmerspezifisch ausgeschrieben. Inhalt und Lernziele waren mit folgendem Wortlaut angegeben:*
Die Teilnehmer dieses Kurses sollen in Kleingruppen bis zu 6 Teilnehmern mit einem Trainingsprogramm bekannt gemacht werden, das ihnen die Möglichkeit bietet, verschiedene Elemente der non-direktiven (klientzentrierten) Gesprächsführung nicht nur kennenzulernen, sondern auch selbst zu erproben und somit in ihrer Wirkung zu erfahren.(...) Das Kurskonzept ist so angelegt, daß anstelle eines pauschalen Bewertens und Beurteilens mit Hilfe strukturierter Beobachtung Alternativen entwickelt werden, die ein Experimentieren mit den eigenen Möglichkeiten geradezu herausfordern.
Jeder Teilnehmer erhält ein ausführliches und umfangreiches Trainingsmaterial zur strukturierten Beobachtung und Analyse von Gesprächen.

2) *Der Schwund entstand teilweise durch das Wegbleiben der Versuchspersonen beim Nachtest, als auch durch technische Defekte; bei drei Videoaufzeichnungen des Nachtests war der Ton versehentlich nicht mitaufgezeichn*

VERSUCHSAUFBAU

Die Untersuchung bestand in einem Versuchs-Kontrollgruppen-Vergleich, wobei für n = 24 Experimentalgruppenteilnehmer 7 Trainingstage zur Verfügung standen. Für die Kontrollgruppe, n = 19, blieb der Zeitraum zwischen Vor- und Nachtest eine Wartezeit ohne spezifische Behandlung.

In einer Nebenuntersuchung erfolgte für die Kontrollgruppe ebenfalls ein Training mit insgesamt 7 Tagen und einem anschließendem Nachtest. [1)]

BESCHREIBUNG DER UNABHÄNGIGEN VARIABLEN

Trainingselemente

Instruktion: Die Teilnehmer erhielten am zweiten Kurstag (nach dem Vortest!) ein schriftliches Trainingsmaterial. [2)] Dieses Material ist für die Einzelarbeit konzipiert und bedarf keiner ergänzenden Informationen.
Zusätzlich erhielten die Teilnehmer keine weiteren Instruktionen.

Sprachlaborarbeit: Die Teilnehmer hatten Gelegenheit, die im schriftlichen Material abgedruckten Gesprächsbeispiele in den Sprachlaborkabinen anzuhören und kodieren zu lernen. Sämtliche im Text abgedruckten Beispiele befanden sich auf Tonband. Die Sprachlabore waren ganztägig geöffnet und konnten von den Teilnehmern selbständig bedient werden.

Gruppenarbeit: In den Trainingsgruppen (n = 6) hatten die Teilnehmer Gelegenheit, das Formulieren von Beraterreaktionen zu üben. Ein Gruppenteilnehmer fing in der Rolle des Klienten ein Gespräch an. Die übrigen Teilnehmer hatten die Aufgabe,

---

2) *Weisbach, C.-R.: GESPRÄCHSANALYSE - Einführung in die Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen in Verbindung mit Übungsmaterial zum Training der Beobachterfertigkeiten. Unveröffentlichtes Manuskript, Tübingen 3/1979.*

1) *Im folgenden wird diese Gruppe kurz als Nebenuntersuchung bezeichnet.*

auf diese erste Äußerung mit verschiedenen Formulierungen bzw. Reaktionen darauf einzugehen. Als Orientierungsrahmen dienten die durch das Übungsmaterial vorgegebenen Kategorien.

Trainingsversuche: Alle vier Trainingsgruppen verfügten über einen Gruppenraum, der mit Videorecorder und Kamera ausgestattet war. Die Teilnehmer hatte im Laufe der 7 Trainingstage Gelegenheit, zusätzlich zur Aufzeichnung des Vortests noch weitere Beratungsgespräche durchzuführen. Die Auswertung ergab, daß nicht alle Teilnehmer von diesem Angebot Gebrauch gemacht haben.

Selbst- und Fremdeinschätzungsbögen: Nach Beendigung eines Beratungsgesprächs füllten Klient und Berater einen Fragebogen aus, der sich auf das Gespräch bezog (vgl. Anhang S.288 ff). Auf diese Weise erhielt der Berater zusätzliche Informationen über das durchgeführte Gespräch.

Videofeedback: An die Durchführung der einzelnen Beratungsgespräche schloß sich das Alleinansehen (nur Berater und Klient) der Videoaufzeichnung an. Dies gilt sowohl für Vor- und Nachtest, als auch für die durchgeführten Trainingsversuche.

Auswertung der Beratungsgespräche: Die Teilnehmer konnten die durchgeführten Beratungsgespräche mit Hilfe der Videoaufzeichnung selbständig auswerten. Als objektiviertes Auswertungsinstrument lag ausschließlich die zu erlernende Gesprächsanalyse vor.

Gruppendiskussion: Nach dem Alleinansehen der Videoaufzeichnung erfolgte ein gemeinsames Ansehen mit anschließender Diskussion. Ziel der Gruppendiskussion war das Entwickeln von Verhaltensalternativen und Verbesserungsvorschlägen.

Seminarleiter: Die Aufgabe des Seminarleiters beschränkte sich auf das Klären organisatorischer Fragen im Training. Für die Analyse bzw. Supervision stand er ausdrücklich nicht zur Verfügung. In den morgendlichen Plenumssitzungen konnten allerdings Fragen zum Verfahren, zum Training selbst oder zu speziellen Problemen gestellt werden, die in der Regel ausführlich erläutert wurden.

Trainingsverlauf

1.Tag: Vortest für die Versuchs- und Kontrollgruppe. Ansehen der Videoaufzeichnung. Bis zum Nachtest bleibt die Kontrollgruppe zu Hause.
Einführung in das Trainingsverfahren und seine Möglichkeiten. Erklärung der Räume, Technik, Sprachlabore etc.
Gruppendynamische Übungen zum Kennenlernen. Selbstbestimmte Aufteilung der Teilnehmer auf vier Trainingsgruppen.

2.Tag: Einführung in das schriftliche Trainingsmaterial. Lesephase (Seite 1-89) einzeln.

3.Tag: Fortsetzung der Lesephase in Gruppen. Zusammenstellen von Fragen und Meinungen zum Material. Beantwortung im Plenum.
Ansehen der Videoaufzeichnungen vom Vortest in den Gruppen.

4.Tag: Sprachlaborarbeit mit ersten Kodierversuchen. Gruppenübungen zum Formulieren von Beraterreaktionen.

5.Tag: Trainingsversuche in den Gruppen. Parallel dazu Sprachlaborarbeit mit weiteren Kodierübungen.

6.Tag: Sprachlaborarbeit und Kodieren der eigenen Videoaufzeichnung je nach Wunsch.
Messen der Beobachterübereinstimmung an Hand einer Standardvorlage (10 minütiges Beratungsgespräch auf Tonband).
Ansehen eines Fernsehfilms: "Reise zum unbekannten Ich", Rheinhard und Anne-Marie Tausch mit einem Encounter, 3 Std.

7.Tag: Nachtest für Versuchs- und Kontrollgruppe. Ansehen der Videoaufzeichnungen und individueller Vergleich mit der Aufzeichnung vom Vortest. Gemeinsame Abschlußkritik und Auswertung.

Der Trainingsverlauf für die Nebenuntersuchung deckt sich mit dem hier dargestellten Verlauf der Hauptuntersuchung.

BESCHREIBUNG DER ABHÄNGIGEN VARIABLEN: TESTVERFAHREN

Die Teilnehmer der Versuchs- und Kontrollgruppe erhielten vor dem Vortest die gleiche schriftliche Information.[1)] Für eine zügige und reibungslose Durchführung des Vortests wurden die Teilnehmer beider Gruppen auf 8 Untergruppen verteilt. In jeder Gruppe (n = 6) befanden sich drei Teilnehmer aus der Versuchsgruppe, die ihre Beratungsgespräche mit jeweils drei Teilnehmern aus der Kontrollgruppe durchgeführt haben. Das Gesprächsanliegen, bzw. das jeweilige Problem des Klienten war frei zu wählen. Die Teilnehmer erhielten als Hinweis ein abgezogenes Informationsblatt mit Gesprächsthemen aus vorangegangenen Kursen (vgl. S.291 im Anhang).

7 Tage nach dem Vortest erfolgte der Nachtest. In der Experimentalgruppe hatten die Teilnehmer das Trainingsmaterial durchgearbeitet und zum großen Teil jeder ein weiteres Beratungsgespräch durchgeführt und ausgewertet. Der Nachtest erfolgte analog zum Vortest, d.h. die Teilnehmer der Versuchsgruppe hatten sowohl in der Rolle des Beraters, als auch in der des Klienten jeweils einen Gesprächspartner aus der Kontrollgruppe. Dieses Verfahren empfahl sich, um eine möglichst große Vergleichbarkeit zwischen der Vortest- und der Nachtestsituation herbeizuführen. Auf diese Weise konnte erreicht werden, daß das Klientenverhalten in beiden Testsituation weitgehend gleichgeblieben ist; der im Laufe des Trainings entstandene "Bekanntheitsgrad" wurde so auf ein Minimum reduziert.

Für die Teilnehmer der Kontrollgruppe folgte auf den Nachtest ein siebentägiges Training, das gleichfalls mit einem

---

1) *Der Berater hat die Aufgabe, während dieses ersten siebenminütigen Gesprächs, eine Atmosphäre zu schaffen, die es seinem Gesprächspartner ermöglicht, sich frei zu äußern.*
Diese Atmosphäre wird am ehesten verwirklicht,
- *wenn der Berater sich bemüht, ganz und gar er selbst zu sein, d.h. nicht irgendeine Rolle bzw. irgendein Verhalten spielt;*
- *wenn der Berater sich bemüht, seinem Gesprächspartner zum Ausdruck zu bringen, daß er ihn akzeptiert, schätzt und entgegenkommt, ohne zu urteilen;*
- *wenn der Berater sich bemüht, den Gesprächspartner einfühlend zu verstehen und ihm dies entsprechend zeigt.*

Test (im weiteren 2.Nachtest) endete. In diesem Fall hatten die Teilnehmer Gesprächspartner aus ihrem eigenen Kurs.

Übersicht über die Testungen:

Versuchsgruppe: Vortest - Training - Nachtest
Kontrollgruppe: Vortest - - - Nachtest
Nebenuntersuchung: Nachtest - Training - 2.Nachtest

ERFASSTE VERHALTENSMERKAME

Die Videoaufzeichnungen von Vor- und Nachtest (Versuchs- und Kontrollgruppe) wurden von zwei intensivtrainierten Beobachtern nach dem Verfahren der Gesprächsanalyse kodiert.[1] Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden bei allen Versuchen nur die ersten 7.5 Minuten berücksichtigt.[2]

Jeder Teilnehmer konnte am 6.Trainingstag die eigene Beobachterübereinstimmung an einer Standardvorlage prüfen. Dazu lag ein Beratungsgespräch von 10 Minuten Dauer vor. Um dem noch angehenden Beobachter das Kodieren zu erleichtern, war der Tonbandaufzeichnung das Schlagen eines Metronoms im Sekundenrhythmus untergelegt. Die Übereinstimmung der Teilnehmer mit der Standardkodierung zu diesem Beratungsgespräch wurde mittels Scott-Koeffizienten berechnet.[2]

---

1) *Vgl. hierzu die Kodieranweisung im Trainingsmaterial "Gesprächsanalyse", S. 12:"Beobachtungsdurchführung". Im Abschnitt: "Verhaltenseinheiten (S.10) finden sich nähere Angaben zum 3-Sekunden-Rhythmus.*

2) *Die Aufzeichnungen von Vor- und Nachtest beider Gruppen waren zufallsmäßig geordnet, so daß die Beobachter nicht wußten, ob der Vor- oder Nachtest der Versuchs- und Kontrollgruppe vorlag.*
Die Übereinstimmung der Beobachter hinsichtlich Stabilität des Kodierverhaltens und der Kriteriumsübereinstimmung ist mit Hilfe des Scott-Koeffizienten berechnet worden; dieser gibt die tatsächliche Übereinstimmung zweier Beobachter an (P_o), von der die Übereinstimmung aufgrund von Zufall (P_e) subtrahiert wird; (Vgl. Berechnung der Beobachterübereinstimmung im Trainingsmaterial S.239 f.)
Im vorliegenden Fall lag die Beobachterübereinstimmung bei o.86.

Hypothesen

Die Daten der erfaßten Verhaltensmerkmale wurden hinsichtlich der Erprobung des Trainingsmaterials "Gesprächsanalyse" ausgewertet. Dabei wurden folgende Ziele zugrundegelegt:
Innerhalb eines Ferienkompaktkurses (Dauer: 7 Tage mit täglich ca. 6 Std.) wird nach Durcharbeiten des Trainingsmaterials in Verbindung mit Gruppenarbeit und eigenen Beratungsgesprächen das Erreichen folgender Lernziele erwartet:
Im Vergleich zum Vortest und im Vergleich zum Nachtest der Kontrollgruppe werden die Teilnehmer in der Rolle des Beraters in einem siebenminütigen Nachtestgespräch

H1: signifikant (5%-Niveau) mehr Verhaltensweisen der Kategorie 10 (Schweigen des Klienten) aufweisen;

H2: signifikant (5%-Niveau) mehr Verhaltensweisen der Kategorie 20 (Schweigen des Beraters) aufweisen;

H3: signifikant (5%-Niveau) mehr Verhaltensweisen der Kategorie 23 (Feststellende Äußerungen des Beraters) aufweisen;

H4: signifikant (5%-Niveau) mehr Verhaltensweisen der Kategorie 24 (Vertiefende Äußerungen des Beraters) aufweisen;

H5: signifikant (5%-Niveau) weniger Verhaltensweisen der Kategorie 25 (Fragen des Beraters) aufweisen;

H6: signifikant (5%-Niveau) weniger Verhaltensweisen der Kategorie 26 (Meinungsäußerungen des Beraters) aufweisen;

H7: signifikant (5%-Niveau) weniger Verhaltensweisen der Kategorie 28 (Berater spricht von sich) aufweisen;

H8: einen signifikant (5%-Niveau) geringeren Berater-Sprechanteil (BSA) aufweisen;

H9: einen signifikant (5%-Niveau) größeren Klienten-Sprechanteil (KSA) aufweisen;

H10: eine signifikante (5%-Niveau) Zunahme von Gesprächpausen (GP) aufweisen;

H11: eine signifikante (5%-Niveau) Zunahme des Anteils an Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21) aufweisen;

H12: eine signifikante (5%-Niveau) Zunahme der nichtdirektiven Beraterreaktion (NDR) aufweisen;

H13: eine signifikante (5%-Niveau) Abnahme der direktiven Beraterreaktion (DR) aufweisen;

H14: eine signifikante (5%-Niveau) Abnahme der beraterzentrierten Äußerungen (BZ) aufweisen.

Unabhängig von den durch Vor- und Nachtest (in Verbindung mit einer Kontrollgruppe) zu testenden Hypothesen H1-H14 wird folgende Annahme gemacht:

H15: Das Durcharbeiten des schriftlichen Trainingsmaterials in Verbindung mit Tonbandübungen und Gruppenarbeit (mit einem Gesamtaufwand von max.15 Std. auf eine Woche verteilt) befähigt die Teilnehmer, eine vorgegebene Tonbandaufzeichnung eines unbekannten Beratungsgesprächs (10 Minuten) zu kodieren.

H15 A: Es wird angenommen, daß die Mehrheit der Teilnehmer eine Beobachterübereinstimmung mit einer Standardkodierung von mehr als 70% erreicht.

H15 B: Weiterhin wird angenommen, daß die Teilnehmer, welche eine Beobachterübereinstimmung erreicht haben, die über dem Gruppenmittel liegt, sich als Berater im Nachtestgespräch in den Hypothesen H1-H7 signifikant von den Teilnehmern unterscheiden, die eine Beobachterübereinstimmung erreicht haben, welche unterhalb des Gruppenmittels liegt. (5%-Niveau)

H15 C: Zusätzlich wird angenommen, daß die Ergebnisse von H15 B mit den Hypothesen H1-H7 derart korrelieren, daß sich für die Teilnehmer mit hoher Beobachterübereinstimmung größere und lernzielgemäße Unterschiede (5%-Niveau) nachweisen lassen, als für die Teilnehmer mit einer Beobachterübereinstimmung, die unter dem Gruppenmittel liegt.

Auswertung und Ergebnisse

STATISTISCHE VERFAHREN

Für die Hauptuntersuchung lag ein Versuchsplan mit Experimental-Kontrollgruppenvergleich zugrunde. Für die Nebenuntersuchung wurde unter statistischen Vorbehalten - die Unabhängigkeit der Daten für die Teilnehmer war nicht gewährleistet - ein einfacher Vortest/Nachtest Vergleich durchgeführt.[1)]

Im Rahmen der Kursvergleiche (Experimentalgruppe mit Kontrollgruppe sowie Experimentalgruppe mit Nebenuntersuchung) wurde der t-Test zur Prüfung der Mittelwertsdifferenzen für unabhängige Stichproben angewendet. Zum Testen der Voraussetzungen für die Prüfung der Mittelwertsunterschiede auf Signifikanz wurde der F-Test durchgeführt, im Anschluß daran der t-Test für korrellierende Stichproben bzw. der Aspin-Welsch-Test. Bei den Hypothesen H1-H7 und H15 C wurde die Varianzanalyse in Verbindung mit dem Scheffe-Test angewendet. Die Voraussetzungen hierfür wurden mittels Bartlett-Test geprüft.

Für die verschiedenen Versuchsvergleiche (Vortest-Nachtest, sowie Vortest-2.Nachtest) wurde der t-Test für abhängige Stichproben verwendet. Da die Testung nicht über die Rohdaten, sondern über die Bildung der Differenzen erfolgte, ist die Fehlerwahrscheinlichkeit durch nicht nachgewiesene Normalverteilung gering.[2)]

Bei H15 wurde kein Verfahren mit Rangskalenniveau (z.B. U-Test) verwendet, da die zu berechnenden Werte intervallskalliert sind

---

1) Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurde bei der Nebenuntersuchung der Vortest als Eingangstest verwendet und mit einem nach dem Training liegenden Ausgangstest (2.Nachtest) verglichen.

2) Die statistischen Berechnungen erfolgten am Zentrum für Datenverarbeitung der Universität Tübingen.

ERGEBNISSE

In den Tabellen im Anhang sind die Mittelwerte und die daraus resultierenden Differenzen sowie Standardabweichung und Signifikanz für die einzelnen Hypothesen dargestellt (vgl. S.271).
Ein Vergleich der beiden Gruppen im Eingangstest (Vortest) ergibt Unterschiede im Rahmen der Zufallswahrscheinlichkeit mit Ausnahme der Hypothese H5: In der Kontrollgruppe liegt das Verwenden von Verhaltensweisen der Kategorie 25 (Fragen des Beraters) signifikant (5%-Niveau) über dem der Experimentalgruppe.
Im Ausgangstest (Nachtest für Versuchs- und Kontrollgruppe) sind allein im Rahmen der aufgestellten Hypothesen H1-H14 die Unterschiede bei 8 Hypothesen signifikant. In den übrigen Hypothesen sind die Unterschiede durchweg ausnehmend groß, können aber nicht - aufgrund zu großer Standardabweichung (vgl. Tabellen!) - signifikant nachgewiesen werden. Daraus läßt sich ersehen, daß sich die Kontrollgruppe in fast allen Bereichen (Ausnahme H2,H8,H9) wesentlich von den Werten der Versuchsgruppe unterscheidet.

Mit Ausnahme der Hypothese H9 (Zunahme des Klientensprechanteils) konnten alle Hypothesen im VT-NT-Vergleich verifiziert werden.[1)] Bei der Hypothese H15 (Beobachterübereinstimmung) konnte die Annahme um 4% übertroffen werden, die Mehrheit der Teilnehmer erreichte eine Beobachterübereinstimmung von über 74%.

Im folgenden werden die Ergebnisse tabellarisch aufgeführt. Die Annahme (bzw. Verwerfung) wird lediglich mit der berechneten Signifikanz dargestellt. Eine ausführliche Darstellung befindet sich im Anhang.

[1)] *Eine mögliche Erklärung für die fehlende Verifizierung von H9 kann darin bestehen, daß bereits im Eingangsverhalten die Klientensprechzeit bei mehr als 50% gelegen hat. In vergleichbaren Kursen lag der Anteil der Klientensprechzeit im Vortest unter 45% der Gesamtzeit.*

Hypothesen		Versuchs-/Kontrollgruppe VT	Versuchs-/Kontrollgruppe NT	Vortest-Nachtest Vergleich Versuchsgruppe	Vortest-Nachtest Vergleich Kontrollgruppe	Vortest-Nachtest Vergleich Nebenuntersuchung
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	5% 1%	-	*	*	-	*
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	5% 1%	-	-	* *	-	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	5% 1%	-	*	* *	-	*
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	5% 1%	*	*	*	-	* *
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	5% 1%	-	-	-	-	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	5% 1%	-	*	* *	-	-
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20.21)*	5% 1%	-	*	* *	-	-
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	5% 1%	-	* *	* *	-	* *
14. Abnahme BZ *Beraterzentrierte Äußerungen*	5% 1%	-	-	* *	-	* *

Übersicht über die Ergebnisse der Hypothese H15 A

(Beobachterübereinstimmung >70%)

Prozentwert nach Scott		Hauptuntersuchung	Nebenuntersuchung
51			1
52			1
53			
54			
55			
56			
57			
58			1
59			
60			
61			
62			1
63			
64			
65			1
66			1
67		2	1
68			
69		1	
70	(Hypothesenlinie)	2	
71		3	3
72		3	
73	(Medianlinie)	1	
74		1	1
75		2	4
76			
77		2	
78		4	
79			1
80		3	1
81			
82			1
83			1

Median für die Hauptuntersuchung: 73,5%
Median für die Nebenuntersuchung: 71,0%

Gesamtmedian für beide Untersuchungen zusammengenommen: 73.0%

Von insgesamt 43 Teilnehmern erreichten 31 Teilnehmer eine Beobachterübereinstimmung von mehr als 73%.

Übersicht über die Ergebnisse zur Hypothese H15 B

≤73%. mit >73%

Hypothesen		Hauptuntersuchung VT	Hauptuntersuchung NT	Nebenuntersuchung Versuchsvergleich VT	Nebenuntersuchung Versuchsvergleich NT
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	5% 1%				
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	5% 1%				
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	5% 1%		* *		
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	5% 1%				
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	5% 1%				
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	5% 1%		* *		
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	5% 1%				

Übersicht über die Ergebnisse zur Hypothese H15 C

(Vortest-Nachtest Vergleich)

Hypothesen		Hauptuntersuchung ≤73%	Hauptuntersuchung >73%	Nebenuntersuchung ≤73%	Nebenuntersuchung >73%
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	5%	–	* *	–	–
	1%				
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	5%	* *	* *	–	–
	1%				
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	5%	* *	* *	* *	* *
	1%				
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	5%	–	* *	–	* *
	1%				
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	5%	–	*	–	* *
	1%				
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	5%	* *	* *	* *	*
	1%				
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	5%	–	* *	–	–
	1%				

Besprechung der Ergebnisse im einzelnen:

H1: Es konnte nachgewiesen werden, daß die Berater ihren Klienten signifikant (5%-Niveau) mehr Pausen einräumen als im Vortest und sich von einer Kontrollgruppe nach dem Training gleichfalls signifikant unterscheiden. In einer Nebenuntersuchung zeigte sich, daß die Kontrollgruppe mit einem nachträglichen Training sich gleichfalls vom Vortest signifikant (5%-Niveau) unterscheidet.

H2: Der eigene Schweigeanteil des Beraters erhöhte sich für die Versuchsgruppe in einem Vortest-Nachtest Vergleich von o.8% auf 3.4% der Gesprächszeit und konnte hochsignifikant (1%-Niveau) nachgewiesen werden.

H3: Die Zunahme feststellender Berateräußerungen konnte in allen Vergleichen hochsignifikant nachgewiesen werden (1%-Niveau dies gilt sowohl für die Vortest-Nachtest Vergleiche der Versuchsgruppe und Nebenuntersuchung als auch für die Vergleiche Versuchs- Kontrollgruppe.

H4: Die Zunahme vertiefender Berateräußerungen konnte wie in H3 signifikant nachgewiesen werden; im Vortest-Nachtest Vergleich für die Versuchsgruppe auf dem 1%-Niveau und für die Nebenuntersuchung auf dem 5%-Niveau. Der Versuchs-Kontrollgruppenvergleich erbrachte gleichfalls eine Signifikanz auf dem 5%-Niveau.

H5: Das verminderte Stellen von Fragen auf Seiten des Beraters ließ sich ebenfalls signifikant nachweisen. Da sich die Versuchsgruppe bereits im Vortest von der Kontrollgruppe durch reduziertes Fragen-Stellen auswies, erklärt sich möglicherweise, warum der Vortest-Nachtest Vergleich bei dieser Gruppe nur auf dem 5%-Niveau signifikant ist. Für die Nebenuntersuchung ließ sich eine lernzielgemäße Veränderung mit Signifikanz auf dem 1%-Niveau nachweisen.

H6: Diese drei Hypothesen ließen sich in allen Vergleichen
H7: hoch signifikant bewahrheiten (1%-Nivau). Meinungsäußerungen
H8: des Beraters, sowie "Berater spricht von sich", als auch der Beratersprechanteil gingen jeweils um mehr als 10% zurück.

H9: Die Zunahme des Klientensprechanteils ließ sich weder im Gruppenvergleich, noch im Vortest-Nachtest Vergleich nachweisen. Diese Hypothese muß verworfen werden.

H10: Die Zunahme der Gesprächspausen als auch die Zunahme des
H11: Anteils an Nicht-Sprechen ließ sich für die Versuchsgruppe in einem Vortest-Nachtest Vergleich hochsignifikant (1%-Niv.) nachweisen. Der Versuchs- Kontrollgruppenvergleich ergab Unterschiede auf dem 5%-Niveau.

H12: Die Zunahme nichtdirektiver Beraterreaktionen ist in der Versuchsgruppe mit über 30% und in der Nebenuntersuchung mit über 40% im Vortest-Nachtest Vergleich hoch signifikant (1%-Niveau). Der Versuchs-Kontrollgruppenvergleich ergab Unterschiede mit Signifikanz auf dem 1%-Niveau.

H13: Analog zu H12 konnte die Abnahme der direktiven Beraterreaktionen um jeweils mehr als 20% in allen Vergleichen mit einer Signifikanz auf dem 1%-Niveau nachgewiesen werden.

H14: Die Abnahme beraterzentrierter Äußerungen um mehr als 15% konnte beidemale hoch signifikant (1%-Niveau) nachgewiesen werden. Ein Versuchs-Kontrollgruppenvergleich ergibt zwar deutliche Unterschiede, aufgrund zu hoher Standardabweichung lassen sich diese aber nicht signifikant nachweisen.

H15 A: Die Annahme, daß die Mehrheit der Teilnehmer eine Beobachterübereinstimmung von 70% erreichen werden, konnte um 3% übertroffen werden.

H15 B: Diese Hypothese ließ sich lediglich für die Kategorien 23 (Feststellende Berateräußerungen) und 26 (Meinungsäußerungen des Beraters) bewahrheiten. Dabei gestalten sich die Ergebnisse derart, daß Teilnehmer mit einer hohen Beobachterübereinstimmung (> 73%) sich in den Kategorien 23 und 26 hoch signifikant (1%-Niveau) von Teilnehmern mit einer niedrigen Beobachterübereinstimmung (< 73%) unterscheiden. Für die übrigen Kategorien ließen sich die Unterschiede nicht signifikant nachweisen.

H15 C: Bei dieser Hypothese konnte nachgewiesen werden, daß Teilnehmer mit einer hohen Beobachterübereinstimmung (>73%) sich als Berater in einem Vortest-Nachtest Vergleich signifikant unterscheiden. Im Rahmen der Versuchsgruppe ergaben sich bei 7 Kategorien allein 6 Veränderungen mit einer Signifikanz auf dem 1%-Niveau!

Diskussion der Ergebnisse

Das dieser Untersuchung zugrunde liegende Ziel (Testung des Trainingsmaterials zur Beobachterübereinstimmung) konnte eindeutig erreicht werden.

Die mit diesem Ziel zusammenhängende Annahme, daß das Erlernen von Beobachterfertigkeiten für Beratungsgespräche zu Verhaltensveränderungen in Beratersituationen führt, konnte bei einem Versuchs-Kontrollgruppenvergleich in 11 von 14 Hypothesen bewahrheitet werden. In einem Vortest-Nachtest Vergleich ließen sich sogar 11 Hypothesen auf dem 1%-Niveau bewahrheiten. Die Ergebnisse der Nebenuntersuchung decken sich weitgehend mit denen der Versuchsgruppe und stützen die Interpretation der Ergebnisse weiter ab.

Die in Hypothese 15 ausgeführten Annahmen, daß das Erlernen der "Gesprächsanalyse" zu einem veränderten Verhalten in Beratersituationen führt, konnte in einem Vortest-Nachtest Vergleich für die Versuchsgruppe signifikant (allein in 6 Kategorien auf dem 1%-Niveau!) nachgewiesen werden.

Die hier dargestellten Ergebnisse legen die Vermutung nahe, daß das Erlernen von Beobachtungsfertigkeiten (Gesprächsanalyse in Verbindung mit Gruppenarbeit und 2 Trainingsversuchen) die Teilnehmer befähigt, nach einem einwöchigen Kompaktkurs ein Beraterverhalten zu zeigen, das sich signifikant von ihrem Verhalten vor dem Kurs unterscheidet und den Kriterien einer nichtdirektiven Gesprächsführung entspricht.
Dabei kann angenommen werden, daß die Vielzahl von Beispielen im umfangreichen Übungsteil des Trainingsmaterial zu einer erhöhten Diskriminationsleistung der Teilnehmer führt, die sie befähigt, die gelesenen und gehörten Verhaltensweisen in die Praxis eines Beratungsgesprächs (im Sinne des Nachtests) umzusetzen.

Perspektiven

Diese Untersuchung diente in erster Linie der Testung des Trainingsmaterials auf seine Gültigkeit.
Zusätzlich konnten bestimmte Annahmen über seine Wirksamkeit bestätigt werden.

Die hier dargestellten Ergebnisse legen es nahe, dieses Trainingsmaterial für das Selbstudium einzusetzen.
Auf der einen Seite bietet es die Möglichkeit,als Instrument zur Interaktionsanalyse von Beratungsgesprächen eingesetzt zu werden; hier ist in erster Linie an Supervisionen und Forschungsarbeiten gedacht.
Zum anderen eröffnet dieses Material die Möglichkeit, bestimmte Beraterfertigkeiten im Selbstudium zu erlernen.
Hier besteht ein Ansatz, die ausgesprochen personalintensive Beraterausbildung zu vereinfachen und einem größeren Kreis von Interessierten zugänglich zu machen. (Der Erwerb eines Buches steht in keinem Verhältnis zum Aufwand und zu den Kosten einer herkömmlichen Ausbildung für Beratungssituationen.) -

Schließlich liegt in der "Gesprächsanalyse" ein Instrument vor, das im Bereich der Grundlagenforschung zur nicht-direktiven Gesprächsführung zu quantifizierten Ergebnissen und damit weiteren Erkenntnissen führen kann.

Anhang des Untersuchungsberichts

Für eine übersichtliche und leicht lesbare Darstellung wurden alle hypothesenrelevanten Daten in abellenform im Anhang aufgeführt.

Tabelle 1 - 3: Vergleiche zwischen Versuchs- und Kontrollgruppe
Tabelle 4 - 6: Vortest-Nachtest Vergleiche
Tabelle 7 - 8: Darstellung des Klientenverhaltens im VT/NT
Tabelle 9 -12: Hypothese H15 B: Beobachterübereinstimmung
Tabelle 13-16: Hypothese H15 C: Beobachterübereinstimmung VT-N

Sämtliche in den Tabellen aufgeführten Daten sind als %-Werte zu lesen. Die Daten sind dabei so aufgeführt, daß sie direkt angeben, wie oft/häufig eine bestimmte Verhaltensweise (bzw. Verhältnis) prozentual vorgekommen ist.

Zur Erhöhung der Überschaubarkeit wurden den Signifikanzen zusätzlich Sterne hinzugefügt, dabei bedeutet:

* = Signifikanz auf dem 5%-Niveau
* * = Signifikanz auf dem 1%-Niveau

Sämtliche Werte wurden bis zu drei Stellen hinter dem Komma berechnet, sind aber im allgemeinen nur mit einer Stelle hinter dem Komma angegeben. Ausnahme bilden hier die aufgeführten Differenzen, die zur Erhöhung der Genauigkeit mit zwei Stellen hinter dem Komma angegeben sind.

Am Ende des Anhangs befinden sich außerdem die beiden Fragebogen, die zusätzlich zum Trainingsmaterial den Teilnehmern beider Untersuchungen ausgehändigt worden waren.

Tabelle 1: Vergleich Versuchsgruppe mit Kontrollgruppe Vortest

Hypothesen		Versuchs-gruppe	Kontroll-gruppe	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	1.6 3.32	1.5 1.49	0.36	-
2. Zunahme Kat.20 I *Schweigen Berater*	M s	0.8 0.84	1.6 1.94	0.87	-
3. Zunahme Kat.23 *Fortfahrende Äußerungen des B.*	M s	1.8 2.27	1.6 2.32	0.21	-
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	0.8 2.04	0.5 1.62	0.32	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	7.2 4.88	10.7 4.74	3.47	* 5
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	15.4 12.93	9.6 6.89	5.78	-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	12.5 18.37	7.2 10.77	5.31	-
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M s	42.8 16.4	34.1 12.5	8.70	-
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M s	54,8 15.6	62.6 13.0	7.80	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M s	2.4 1.4	3.3 3.2	0.90	-
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21)*	M s	5.2 3.7	7.1 4.5	1.90	-
12. Zunahme NDB *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M s	7.1 9.3	8.4 13.2	0.13	-
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M s	55.8 26.5	62.6 19.6	6.80	-
14. Abnahme BZ *Beratenzentrierte Äußerungen*	M s	30.1 30.1	20.2 19.5	9.90	-

Tabelle 2: Vergleich Versuchsgruppe mit Kontrollgruppe Nachtest

Hypothesen		Versuchs-gruppe	Kontroll-gruppe	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M S	5.4 *6.01*	2.2 *2.32*	3.25	* 5
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M S	3.4 *2.88*	2.1 *2.47*	1.30	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M S	8.4 4 *5.31*	1.9 *2.07*	6.43	* * 1
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M S	3.7 *3.59*	0.1 *0.34*	3.77	* * 1
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M S	4.9 *3.16*	9.1 *7.12*	4.13	* 5
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M S	5.2 *6.47*	8.6 *5.97*	2.39	-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M S	1.3 *2.47*	6.3 *12.67*	4.9	-
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M S	29.5 *7.7*	30.3 *12.4*	0.80	-
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M S	61.6 *8.9*	65.3 *12.2*	3.70	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M S	8.9 *7.6*	4.3 *3.2*	4.60	* 5
11. Zunahme S *Nicht-Sprecher (Kat.11,10,20,21)*	M S	12.4 *8.5*	7.6 *3.5*	4.80	* 5
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M S	42.0 *23.3*	7.8 *3.5*	34.2	* * 1
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M S	33.8 *24.0*	63.9 *24.9*	30.10	* * 1
14. Abnahme BZ *Beraterzentrierte Äußerungen*	M S	9.6 *10.2*	18.1 *23.8*	8.50	-

Tabelle 3: Vergleich Nachtest Hauptuntersuchung mit 1.Nachtest der Nebenuntersuchung

Hypothesen		Versuchs-gruppe	Kontroll-gruppe	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	5.4 *3.27*	1.4 *1.52*	3.98	-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	3.4 *2.88*	1.2 *1.55*	3.21	* * 1
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	8.4 *5.31*	7.3 *4.01*	1.10	-
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	3.7 *3.59*	2.1 *2.52*	1.67	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	4.9 *3.16*	3.7 *4.54*	1.22	-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	5.2 *6.47*	1.3 *2.22*	5.13	-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	1.3 *2.47*	0.6 *1.52*	0.75	-
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M s	29.5 *7.7*	19.3 *10.1*	10.2	* * 1
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M s	61.6 *8.9*	71.0 *19.4*	9.4	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M s	8.9 *7.6*	4.7 *4.1*	4.2	-
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21)*	M s	12.4 *8.5*	8.4 *4.7*	4.0	-
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M s	42.0 *23.3*	50.7 *21.0*	8.7	-
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M s	33.8 *24.0*	22.8 *21.2*	11.0	-
14. Abnahme BZ *Sematorientierte Äußerungen*	M s	9.6 *10.2*	7.0 *11.0*	2.6	-

Tabelle 4. Vortest-Nachtest Vergleich für die Versuchsgruppe

Hypothesen*		VT	NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	1.6 *3.32*	5.1 *6.21*	+3.83	• 5
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	0.8 *0.84*	3.4 *2.88*	+2.62	• • 1
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	1.8 *2.27*	8.4 *5.31*	+5.56	• • 1
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	0.3 *2.04*	3.7 *3.59*	+3.39	• • 1
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	7.2 *4.88*	4.9 *3.16*	-2.32	• 5
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	15.4 *12.93*	5.2 *6.47*	-10.21	• • 1
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	12.5 *18.37*	1.3 *2.47*	-11.20	• • 1
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M s	42.8 *16.4*	29.5 *7.7*	-13.3	• • 1
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M s	54.8 *15.6*	61.6 *8.9*	+6.8	--
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M s	2.4 *3.4*	8.9 *7.6*	+6.5	• • 1
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21)*	M s	5.2 *3.7*	12.4 *8.5*	+7.2	• • 1
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M s	7.1 *9.3*	42.0 *23.3*	+34.9	• • 1
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M s	55.8 *25.5*	33.8 *24.0*	-22.0	• • 1
14. Abnahme BI *beurteilungsorientierte Äußerungen*	M s	30.1 *30.1*	9.6 *10.2*	-20.5	• • 1

Tabelle 5: Vortest Nachtest Vergleich für die Kontrollgruppe

Hypothesen		VT	NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M S	1.5 *1.49*	2.2 *2.12*	+0.61	-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M S	1.6 *1.94*	2.1 *2.47*	+0.44	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M S	1.6 *2.32*	1.9 *2.07*	+0.34	-
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen die B.*	M S	0.5 *1.62*	0.1 *0.34*	-0.40	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M S	10.7 *4.74*	9.1 *7.12*	-1.66	-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M S	9.6 *6.89*	8.6 *5.97*	-1.03	-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M S	7.2 *10.77*	6.3 *12.67*	-0.96	-
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M S	34.1 *12.5*	30.3 *12.4*	-3.8	-
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M S	62.6 *13.0*	65.3 *12.2*	+2.7	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M S	3.3 *2.7*	4.3 *3.2*	+1.0	-
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21)*	M S	7.1 *4.5*	7.6 *3.5*	+0.5	-
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M S	8.4 *13.2*	7.8 *10.0*	-0.6	-
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M S	62.4 *19.6*	63.9 *24.9*	-1.5	-
14. Abnahme BZ *beratenzentrierte Äußerungen*	M S	20.2 *19.5*	18.1 *23.8*	-2.1	-

Tabelle 6: Vortest-2.Nachtest Vergleich Nebenuntersuchung

Hypothesen		VT	2.NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	1.4 *1.52*	3.4 *3.48*	+2.01	* 5
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	1.1 *1.40*	1.2 *1.58*	+0.12	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	1.7 *2.26*	7.3 *4.01*	+5.58	* * 1
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	0.4 *1.54*	2.1 *2.52*	+1.62	* 5
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	9.5 *5.91*	3.7 *4.54*	-5.80	* * 1
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	8.6 *5.90*	1.3 *2.22*	-7.30	* * 1
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	8.5 *11.52*	6.3 *1.52*	-9.91	* * 1
8. Abnahme BSA *Beratersprechanteil*	M s	32.7 *14.1*	19.3 *10.1*	-13.4	* * 1
9. Zunahme KSA *Klientensprechanteil*	M s	59.6 *10.5*	71.0 *19.4*	+11.4	-
10. Zunahme GP *Gesprächspausen (Kat.10 und 20)*	M s	2.7 *2.6*	4.7 *4.1*	+2.0	-
11. Zunahme S *Nicht-Sprechen (Kat.11,10,20,21)*	M s	6.2 *4.2*	8.4 *4.7*	+2.2	-
12. Zunahme NDR *Nichtdirektive Reaktion des B.*	M s	8.5 *12.8*	50.7 *21.0*	+42.2	* * 1
13. Abnahme DR *Direktive Reaktion des B.*	M s	56.0 *24.4*	22.8 *21.2*	-32.2	* * 1
14. Abnahme BE *Beratenzentrierte Äußerungen*	M s	22.8 *21.9*	7.0 *11.0*	-15.8	* * 1

Tabelle 7: Vergleich der Klienten im Vortest-Nachtest für die Berater der Versuchsgruppe

Kategorie		VT	NT	Diff.	Sign.
18	M	1.0	2.3	+1.32	-
	s	1.60	3.45		
17	M	23.2	24.6	+1.37	-
	s	13.82	11.45		
16	M	2.2	3.8	+1.68	-
	s	5.16	5.48		
15	M	15.1	17.0	+2.89	-
	s	10.91	13.40		
14	M	4.3	4.3	+0.01	-
	s	4.67	4.46		
13	M	2.6	3.7	+1.07	-
	s	2.44	3.86		
12	M	0.8	1.5	+0.74	-
	s	1.08	1.97		
11	M	2.2	2.6	+0.36	-
	s	3.55	2.12		
10	M	0.8	5.0	+4.18	*
	s	1.24	6.61		5

Tabelle 8: Vergleich der Klienten im Vortest-Nachtest für die Berater der Kontrollgruppe

Kategorie		VT	NT	Diff.	Sign.
18	M	2.2	2.5	+0.25	-
	s	3.53	4.69		
17	M	21.1	19.8	-1.30	-
	s	15.01	11.26		
16	M	3.5	1.6	-1.82	-
	s	6.10	3.05		
15	M	15.5	16.8	+1.30	-
	s	12.10	11.32		
14	M	4.7	4.0	-0.66	-
	s	3.93	4.10		
13	M	3.1	4.5	+1.45	-
	s	4.17	5.78		
12	M	0.6	1.9	+1.23	*
	s	0.80	2.17		5
11	M	1.9	2.6	+0.74	-
	s	2.19	2.45		
10	M	1.1	2.0	+0.96	-
	s	1.54	2.40		

Tabelle 9: Hypothese H15 B/Vergleich: Teilnehmer mit einer Beobachterübereinstimmung ≤ 73% mit > 73% für die Versuchsgruppen Vortest

Hypothesen		≤ 73%	> 73%	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M	2.1	1.0	1.06	
	S	4.54	1.36		-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M	0.6	0.9	0.21	
	S	0.59	1.04		-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M	1.8	1.8	0.07	
	S	2.65	1.93		-
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M	0.5	1.0	0.50	
	S	1.40	2.57		-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M	6.9	7.6	0.67	
	S	5.06	4.90		-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M	20.0	10.7	9.25	
	S	14.34	9.88		-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M	10.6	14.5	3.84	
	S	22.10	14.46		-

Tabelle 10: Hypothese H15 Vergleich: Teilnehmer mit einer Beobachterübereinstimmung ≤ 73% mit > 73% für die Versuchsgruppe Nachtest

Hypothesen		≤ 73%	> 73%	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	5.3 *7.73*	5.6 *7.95*	0.29	–
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	3.0 *2.66*	3.7 *3.16*	0.73	–
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	4.2 *2.21*	12.5 *4.08*	8.29	* * 1%
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	2.5 *3.62*	4.9 *3.27*	2.41	–
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	5.7 *3.68*	4.1 *2.43*	1.63	–
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	8.6 *7.57*	1.7 *1.97*	6.95	* * 1%
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	2.1 *3.22*	0.6 *1.08*	1.52	–

Tabelle 11: Hypothese H15 D/Vergleich: Teilnehmer mit einer Beobachterübereinstimmung ≤ 73% mit >73% für die Nebenuntersuchung Vortest

Hypothesen		≤ 73%	>73%	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	1.7 *1.84*	1.3 *1.35*	0.33	-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	1.7 *1.78*	0.6 *0.91*	1.04	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	0.9 *1.15*	1.6 *2.17*	0.69	-
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	0.9 *2.33*	0.1 *0.30*	0.78	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	9.3 *6.71*	8.4 *6.57*	0.91	-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	9.2 *4.87*	7.2 *7.94*	1.99	-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	10.8 *14.84*	6.2 *8.91*	4.68	-

Tabelle 12: Hypothese H15 a/Vergleich: Teilnehmer mit einer Beobachterübereinstimmung ≤ 73% mit > 73%, für die Nebenuntersuchung Nachtest

Hypothesen		≤ 73%	> 73%	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M	2.6	3.5	0.89	
	s	*3.46*	*3.86*		-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M	0.8	0.8	0.60	
	s	*1.08*	*1.14*		-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M	7.7	5.7	1.92	
	s	*5.13*	*3.20*		-
4. Zunahme Kat.24 *Verteidigende Äußerungen des B.*	M	2.5	1.7	0.76	
	s	*3.22*	*1.91*		-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M	4.6	1.0	3.60	
	s	*4.99*	*1.39*		-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M	1.6	0.5	1.06	
	s	*1,71*	*1.19*		-
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M	0.6	0.2	0.39	
	s	*1.86*	*0.49*		-

Tabelle 13: Hypothese H15 C/Vortest-Nachtest Vergleich

Beobachterübereinstimmung ≤ 75%

Versuchsgruppe

Hypothesen		VT	NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	2.1 *4.54*	5.3 *7.73*	3.15	-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	0.6 *0.59*	3.0 *2.56*	2.36	* * 1%
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B*	M s	1.8 *2.65*	4.2 *2.21*	2.37	* * 1%
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	0.5 *1.40*	2.5 *3.62*	1.98	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	6.9 *5.06*	5.7 *3.68*	1.16	-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	20.0 *14.34*	8.6 *7.57*	11.36	* * 1%
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	10.6 *22.10*	2.1 *3.22*	8.52	-

Tabelle 14: Hypothese H15 C/Vortest-Nachtest Vergleich

Beobachterübereinstimmung ≥ 73%

Versuchsgruppe

Hypothesen		VT	NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M s	1.0 *1.36*	5.6 *3.95*	4.51	* * 1%
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M s	0.9 *1.04*	3.7 *3.16*	2.08	* * 1%
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B*	M s	1.8 *1.93*	12.5 *4.08*	10.74	* * 1%
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M s	1.0 *2.57*	4.9 *3.27*	3.90	* * 1%
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	7.6 *4.90*	4.1 *2.43*	3.48	* 5%
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	10.7 *9.88*	1.7 *1.97*	9.06	* * 1%
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	14.5 *14.16*	0.6 *1.08*	13.88	* * 1%

Tabelle 15: Hypothese H15 C/Vortest-Nachtest Vergleich

Beobachterübereinstimmung ≤ 73%

Nebenuntersuchung

Hypothesen		VT	NT	Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.10 *Schweigen Klient*	M S	1.7 *1.64*	2.6 *3.46*	2.66	-
2. Zunahme Kat.20 *Schweigen Berater*	M S	1.7 *1.76*	0.8 *1.08*	0.88	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M S	0.9 *1.15*	7.7 *5.13*	6.77	* * 1%
4. Zunahme Kat.24 *Vertiefende Äußerungen des B.*	M S	0.9 *2.33*	2.5 *3.22*	1.60	-
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M S	9.3 *6.71*	4.6 *4.99*	4.64	-
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M S	9.2 *4.87*	1.6 *1.71*	7.61	* * 1%
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M S	10.8 *14.84*	0.6 *1.86*	10.27	-

Tabelle 16: Hypothese H15 c/Vortest-Nachtest Vergleich

Beobachterübereinstimmung > 73%

Nebenuntersuchung

Hypothesen				Differenz	Sign.
1. Zunahme Kat.1C *Schweigen Klient*	M s	1.3 *1.35*	3.5 *3.86*	2.16	-
2. Zunahme Kat.2O *Schweigen Berater*	M s	0.6 *0.91*	0.8 *1.14*	0.15	-
3. Zunahme Kat.23 *Feststellende Äußerungen des B.*	M s	1.6 *2.17*	5.7 *3.2o*	4.16	** 1%
4. Zunahme Kat.24 *Verteidigende Äußerungen des B.*	M s	0.1 *0.30*	1.7 *1.91*	1.62	* 5%
5. Abnahme Kat.25 *Fragen des B.*	M s	8.4 *6.57*	1.0 *1.39*	7.33	** 1%
6. Abnahme Kat.26 *Meinungsäußerungen des Beraters*	M s	7.2 *7.94*	0.5 *1.19*	6.68	* 5%
7. Abnahme Kat.28 *Berater spricht von sich*	M s	6.2 *8.91*	0.2 *0.49*	5.98	-

Ein nach dem Kursbeginn verteilter Fragebogen gab Aufschluß über die Zusammensetzung der Trainingsteilnehmer. Die Auswertung dieses Fragebogens beinhaltet zusammenfassend folgende Information:

Fragen	Versuchsgruppe (n = 24)	Kontrollgruppe (n = 19)
Alter:	24.7 Jahre	24.9 Jahre
Geschlecht:	männlich: 12	männlich: 10
	weiblich: 12	weiblich: 9
Hauptfach:	Pädagogik: 7	Pädagogik: 8
	Psychologie: 6	Psychologie: 6
	Theologie: 3	Theologie: 3
	BWL/VWL: 3	BWL/VWL: 2
	Physik: 1	-
	Politologie: 1	-
	Medizin: 1	-
	Jura: 1	-
Haben Sie schon einmal an einer gleichen oder ähnlichen Veranstaltung teilgen.?	ja: 5 nein: 19	ja: 5 nein: 14
Haben Sie sich schon einmal theoretisch mit diesem Themengereich befaßt?	ja: 13 nein: 11	ja: 12 nein: 6
Haben Sie sich schon einmal praktisch mit diesem Themenbereich auseinandergesetzt?	ja: 10 nein: 14	ja: 9 nein: 10

Die Verteilung auf die Frage, wieviele Teilnehmer sich schon zu Beginn des Kurses kannten, ist in beiden Kursen gleich (Durchschnittlich zwei bis drei Teilnehmer).

ERFAHRUNGSBOGEN FÜR DEN RATSUCHENDEN

Datum:_____ Name:_____ Gruppe:___ Name des Beraters:_____

Bitte beantworte folgende Fragen unmittelbar im Anschluß an das Beratungsgespr
Wenn Du glaubst, daß eine Frage nicht auf Deine Situation zutrifft, äußere Dich
bitte frei auf dem rechten Felde (oder auf der Rückseite).

	ja, ganz genau	ja	eher ja	eher im Gegenteil	im Gegenteil	ganz im Gegenteil
1. Pausen während unseres Gesprächs haben mich belastet						
2. Während des Gesprächs- und auch noch jetzt- fühlte ich mich körperlich entspannt						
3. Durch die Zurückhaltung des Beraters fühlte ich mich verunsichert						
4. Einige meiner Probleme erscheinen mir nach diesem Gespräch in einem anderen Licht						
5. Nach diesem Gespräch bin ich innerlich irgendwie ruhiger geworden						
6. Ich fühlte mich gehemmt, dem Berater alles zu sagen, was mich beschäftigte						
7. Es fiel mir schwer, alle Empfindungen und Gedanken in Worte zu fassen						
8. So, wie das Gespräch lief, hat es mich nicht befriedigt						
9. Unser Gespräch war so intensiv, daß ich mich jetzt erschöpft fühle						

Andere wesentlichen Eindrücke:

WIE SCHÄTZE ICH DEN BERATER EIN?

	Ja, sehr	Ja, etwas	Kaum	Nein, sehr
1. Berater war freundlich und voller Wärme zu mir				
2. In unserer Beziehung war zuviel Abstand und Distanz				
3. Berater behandelte mich mit Achtung und respektierte mich als Person				
4. Berater verstand, was ich meinte und fühlte				
5. Berater war passiv und bemühte sich nicht genug				
6. Ich fühlte, daß der Berater mich nicht anerkennt und meine ganze Art nicht billigt				
7. Mit der Art, wie der Berater meine Probleme betrachtete und auf sie reagierte, war ich zufrieden				
8. Die Gefühle des Beraters mir gegenüber waren gleichbleibend, gleich, was ich sagte				
9. Seine Haltung zu den Dingen die ich sagte oder tat, hinderte den Berater daran, mich zu verstehen				
10. Berater verstellt sich nicht in seinen Gefühlen				
11. Was ich auch von mir erzählte, die Gefühle des Beraters mir gegenüber änderten sich nicht				
12. Berater reagierte auf mich schablonenhaft, daß ich nicht wirklich zu ihm durchdrang				

Andere wesentliche Eindrücke:

Nach: W. Weber, Wege zum helfenden Gespräch, München7

Erfahrungsbogen für den Berater

Datum: Name: Gruppe: Name des Ratsuchenden:

Bitte beantworte die folgenden Fragen unmittelbar im Anschluß andas Beratergespräch; wenn du glaubst, daß eine Frage nicht auf Deine Situation zutrifft äußere Dich bitte frei auf dem rechten Felde (oder event. Rückseite).

	ja, ganz genau	ja	eher ja	weder noch	eher nein	nein, ganz und gar nicht
1. Nach diesem Gespräch fühle ich mich unbefriedigt						
2. Ich spürte, daß der Ratsuchende mir vertrauensvoll gegenüberstand						
3. Die Haltung des Ratsuchenden hat mich in meinem Verhalten verunsichert						
4. Ich hatte das Gefühl, daß sich der Ratsuchende in seinen Gefühlen und Einstellungen sehr leicht beeinflussen ließ						
5. Ich fühlte mich in der Beziehung zum Ratsuchenden sehr frei, ungezwungen und natürlich						
6. Ich war so engagiert, daß ich mich wunderte, wie schnell die Zeit verging						
7. Ich habe vom Ratsuchenden für meine Äußerungen oft Bestätigung erhalten						
8. Ich fühlte mich dem Ratsuchenden irgendwie unterlegen						
9. Es fiel mir schwer, die Äußerungen des Ratsuchenden angemessen zu reflektieren						
10 Pausen während unseres Gespräcsh haben mich belästet						

Andere wesentliche Eindrücke:

Nach: W. Weber, Wege zum helfenden Gespräch, München 1976

LEBENSLAUF

Ich, Christian-Rainer Weisbach, wurde am 23.März 1951 als Sohn des Kapitän zur See a.D. Raimund Weisbach und seiner Frau Annelott, geb. Köhler, in Hamburg geboren. Nach vier Jahren Grundschule, Besuch der Walddörferschule in Hamburg-Volksdorf. Im Winter 1971 legte ich dort die Reifeprüfung ab. Zum Sommersemester 1971 Immatrikulation an der Eberhard-Karls-Universität, Tübingen in den Fächern Pädagogik, Soziologie und Psychologie. Wintersemester 1971 Exmatrikulation und Einberufung zum zivilen Ersatzdienst. Tätigkeit als Erzieher im Kinder- und Jugendheim Sophienpflege Tübingen. Zum Sommersemester 1972 erneute Immatrikulation und Studium der Sozialpädagogik parallel zum Zivildienst.

Während meines Studiums arbeitete ich ohne Unterbrechung im "Arbeitsbereich Neue Lernverfahren/Unterrichtstechnologie" des Instituts für Erziehungswissenschaft der Universität Tübingen. Dort erhielt ich nach dem Vordiplom eine Stelle als Wissenschaftliche Hilfskraft. Während dieser Tätigkeit hatte ich Gelegenheit, mich in die Bereiche: Interaktionsanalyse, Lehrverhaltenstraining und Spielforschung einzuarbeiten; insonderheit hatte ich die Möglichkeit, mich in forschungsmethodologische Zusammenhänge einzuarbeiten und Erfahrungen mit hochschuldidaktischen Problemen zu sammeln.

Ab Herbst 1973 war ich als Referent in der Erwachsenenbildung tätig und hatte dort vielfältige Gelegenheit, die Probleme des Lehrens und Lernens mit nichtuniversitären Gruppen kennenzulernen.

Im Sommersemester 1975 Diplom in Erziehungswissenschaft mit dem Schwerpunkt Sozialpädagogik. Die Diplomarbeit (ein Kooperationsprojekt) befaßte sich mit neuen Möglichkeiten der Trainingskonzeption bei der Lehrerausbildung.

Seit dem Wintersemester 1976 habe ich im Fachbereich Sozial- und Verhaltenswissenschaften einen Lehrauftrag.

Meine akademischen Lehrer waren die Professoren und Dozenten:
R.Denker, A.Flitner, A.Frommann, H.G.Klinzing, H.J.Krumm, J.Simon, H.Thiersch, U.Zifreund, W.Zifreund.

Ihnen allen schulde ich Dank.

Besonders danken möchte ich Herrn Professor Dr. Walther Zifreund und Herrn Dr. Hans-Gerhard Klinzing, die diese Arbeit anregten und mit stetem Rat unterstützten.

Für die Betreuung des empirischen Teils danke ich Herrn Gerhard Schubring.

Die Anfertigung dieser Arbeit wäre ohne die finanzielle Unterstützung durch die Friedrich-Ebert-Stiftung nicht möglich gewesen.